Dr. Zainal Abidin, M.EI.

Jihad Ekonomi

Dinamika Strategi dan Spiritualitas Kyai dalam Bisnis

ROSDA

IAIN MADURA

Dr. Zainal Abidin, M.EI.

Jihad Ekonomi

Dinamika Strategi dan Spiritualitas Kyai dalam Bisnis

Penerbit *PT REMAJA ROSDAKARYA* Bandung

Jihad Ekonomi

Dinamika, Strategi, dan Spiritualitas
Kyai Dalam Bisnis

Penulis: Dr. Zainal Abidin, M.EI.
Editor: Toni Kurnia
Desainer sampul: Guyun Slamet
Layout: Roni Sukma Wijaya

RR.AG0271-01-2021
ISBN 978-602-446-595-7
Cetakan pertama Oktober, 2021

Diterbitkan oleh:
PT REMAJA ROSDAKARYA
Jln. Ibu Inggit Garnasih No. 40
Bandung 40252
Tlp. (022) 5200287
Fax. (022) 5202529
e-mail: rosdakarya@rosda.co.id
www.rosda.co.id

Anggota IKAPI

Hak Cipta yang dilindungi undang-undang. Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Copyright © Zainal Abidin, 2021

Dicetak oleh:
PT Remaja Rosdakarya
Offset - Bandung

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

ARAB	INDONESIA	ARAB	INDONESIA
ء	'	ض	ḍ
ب	b	ط	ṭ
ت	t	ظ	ẓ
ث	th	ع	'
ج	J	غ	Gh
ح	ḥ	ف	F
خ	kh	ق	q
د	d	ك	k
ذ	dh	ل	l
ر	r	م	m
ز	z	ن	n
س	s	ه	h
ش	sh	و	w
ص	ṣ	ي	y

Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang (*madd*) caranya dengan menuliskan coretan horisontal (macron) di atas huruf a, i, dan u (أ ئ ؤ). Bunyi hidup dobel (*dipthong*) Arab dengan menggabungkan dua huruf "ay" dan "aw", seperti *layyinah, lawwamah.* Untuk kata *ta' marbut}ah* dan berfungsi sebagai sifat (*modifier*) atau *muḍāf ilayh* dengan "ah" sedangkan yang berfungsi *muḍāf* ditransliterasikan dengan "at".

Pengantar Penulis

Bismillahirrahmanirrahim

Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah subhanahu wataala yang telah memberikan nikmat yang begitu besar. Salawat dan salam saya sampaikan untuk Baginda Rasul, Nabi Muhammad Saw, manusia agung yang sangat mencintai umatnya. Atas rahmat dan karnia-Nya buku berjudul *Jihad Ekonomi: Dinamika, Strategi, dan Spiritualitas Kyai dalam Bisnis* telah selesai ditulis sesuai dengan harapan.

Buku ini ditulis berdasarkan hasil penelitian pada para Kyai Pondok Pesantren yang ada di Pamekasan, Madura. Mengingat isinya yang begitu menarik, kiranya buku ini dapat dibaca dan dimanfaatkan oleh khalayak pembaca. Beberapa bisnis yang dilakukan para kyai mungkin dapat dijadikan model untuk pesantren lainnya dalam memulai dan mengelola bisnis pesantren. Terutama, model bisnis ini dapat memberikan teladan baik untuk memajukan pondok pesantren agar menjadi pesantren yang berkulaitas dan mandiri untuk merespon tantangan kehidupan di masa depan.

Penelitian yang telah dilakukan penulis menghasilkan beberapa temuan, antara lain: pertama, dinamika yang terjadi dalam bisnis kyai di Pamekasan merupakan sebuah dinamika yang terjadi pada seluruh sisi pesantren, baik *actor, software,* dan *hardware* dari sebuah pesantren, dimana kyai sebagai penentu dinamika termasuk dinamika bisnisnya. Kyai dan pesantren yang terjun dalam dunia

bisnis dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu: kyai bisnis, pesantren bisnis, serta kyai dan pesantren bisnis.

Kedua, strategi bisnis yang diterapkan oleh kyai di Pamekasan cukup sederhana, yaitu strategi diferensiasi produk. Strategi tersebut merupakan sebuah strategi persaingan yang mengacu pada persepsi pelanggan yang berbeda terhadap sebuah produk yang sama. Semua sektor bisnis bisa digarap oleh kyai dengan prinsip harus sesuai dengan nilai-nilai syariah. Hal itu diimplementasikan dalam sikap yang *istiqamah* atau konsisten, tawakal, dan mengerahkan segala kemampuan untuk memperoleh profit yang halal menurut syariah.

Ketiga, nilai spiritual bisnis yang dilakukan kyai adalah kristalisasi dari akidah, syariah, dan akhlak yang bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Sunnah, yang meliputi jihad ekonomi, *'iffah* dan bisnis sebagai gerakan *da'wah bi al-hāl.* Dengan berbisnis, kyai mampu memenuhi semua kebutuhan, mulai dari kebutuhan fisiologi sampai dengan kebutuhan aktualisasi diri, baik kyai sebagai pribadi maupun sebagai pimpinan pesantren. Dengan begitu, kyai bebas berkreasi sesuai dengan idealisme kyai dan tanpa intervensi pihak lain di dalam mengembangkan diri sebagai pewaris ajaran Nabi.

Insya Allah buku ini akan memberikan manfaat bagi para pembaca dan dapat dijadikan sumber, inspirasi, atau gagasan untuk melakukan bisnis baik secara pribadi, kelompok, atau lembaga pondok pesantren yang sesuai dengan strategi bisnis dan syariah Islam.

Selanjutnya, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan tiada tara kepada semua pihak, yang tidak mungkin disebut satu persatu, yang telah banyak membantu penulis Ucapan terima kasih secara khusus dan tulus, penulis persembahkan kepada K. Qutbi Malik dan Ny. Maimunah Zubeir sebagai ayah dan ibu dari penulis, serta kepada mertua, Drs. KH. Muhaimin Sofwan dan Ny. Hj. Mukammalah Abdurrahman. Penulis menyampaikan rasa terima kasih dan kasih sayang serta kebanggaan yang tiada tara kepada istri tercinta penulis, Hj. I'anah Muhaimin, S.ST. dan anak-anak tersayang, Muhammad Luqmanul Hakim (aim), Nihayatul Kamilah Zain (aya), Nuri Inayah Zain (ana) dan Rabiatul Adawiyah Zain (awi) yang telah rela berkorban dan dengan tulus menerima

kurangnya perhatian selama penulis menempuh studi. Mereka telah menjadi penghibur ketika jenuh dan lelah serta membangkitkan semangat penulis untuk menyelesaikan studi.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih belum sempurna, tidak lepas dari kelemahan dan kekurangan, sehingga pembaca berhak mengkritik dan mengoreksi demi kesempurnaan buku ini. Penulis tetap berharap semoga buku ini memberikan manfaat bagi perjuangan Islam di masa depan. Amin.

Bangkalan, Oktober 2021

Penulis,

Zainal Abidin

Daftar Isi

Pengantar Penulis — v
Daftar Isi — ix

Bab I **Pendahuluan** — 1
A. Kyai sebagai *Agent of Social Change* — 1
B. Signifikansi Relasi Ekonomi dan Islam — 8
C. Studi Pemikiran Ekonomi Islam — 8

Bab II **Teori dan Konsep Ekonomi Bisnis** — 21
A. Bisnis secara Umum — 21
B. Ekonomi Bisnis — 25
C. Dinamika Bisnis — 33
D. Strategi Bisnis — 50
E. Spiritual Bisnis — 63

Bab III **Potensi Pamekasan Madura: Ekonomi, Politik, Sosial, dan Geografis** — 81
A. Gambaran Umum Pamekasan Madura — 81
B. Potensi Sosial Ekonomi di Pamekasan Madura — 88

C. Kyai dan Pesantren di Pamekasan Madura — 97
D. Seting Sosial Agama Masyarakat Pamekasan — 117

Bab IV **Dinamika, Strategi, dan Nilai Spiritual Bisnis Kyai —** 123
A. Dinamika Bisnis — 123
B. Strategi Bisnis — 127
C. Nilai Spiritual Bisnis — 142

Bab V **Jihad Ekonomi: Implementasi dan Strategi Bisnis Kyai —** 147
A. Dinamika Kyai dalam Bisnis — 147
B. Strategi Kyai dalam Bisnis — 151
C. Nilai-Nilai Spiritual Bisnis oleh Kyai — 159

Bab VI **Penutup —** 177
A. Kesimpulan — 177
B. Implikasi Teoretis — 178
C. Rekomendasi — 179
D. Keterbatasan Penulis — 180

Daftar Pustaka — 181

Glosarium — 187

Indeks — 191

Tentang Penulis — 197

Bab I

Pendahuluan

A. Kyai sebagai Agent of Social Change

Kyai[1] merupakan salah satu tokoh sentral yang berpengaruh di Madura. Mereka merupakan *agent of social change*. Dinamika yang terjadi pada kyai diyakini akan membentuk pemikiran masyarakat. Di sisi lain sebagai tokoh keislaman tentunya memahami betul ajaran Islam[2]. Sebagaimana dipahami ada tiga aspek ajaran Islam yaitu akidah (*'aqīdah*), syariah (*sharī'ah*), dan akhlak (*akhlāq*). Dalam konteks *'aqidah* dan *akhlaq* sudah tertata dengan rapi dan mapan

1 Istilah Kyai dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* ditulis dengan istilah "kiai" yang artinya adalah sebutan lain dari alim ulama. Ulama adalah orang yang ahli dalam hal atau dalam ilmu pengetahuan agama Islam. Lihat Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Edisi ketiga (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 565 dan 1239. Namun sering dalam referensi ditulis dengan istilah "kyai" seperti dalam Zamakhsyari Dhofier. Lihat Zamakhsyari Dhofier, *Tradisi Pesantren: Studi Tentang Pandangan Hidup Kyai* (Jakarta: LP3ES, 1982). Jadi ada dua penulisan yang dikenal yaitu kiai dan kyai yang keduanya menurut penulis artinya sama, namun yang penting adalah konsistensi penulisan. Penulis dalam buku ini menggunakan istilah "kyai".

2 Islam sebagai agama merupakan salah satu alat untuk memahami fenomena dunia. Salah satu dari fenomena dunia adalah ekonomi. Sehingga konsep Islam mempunyai potensi untuk memahami bagaimana mengkaji ekonomi yang dijalankan oleh pemeluknya terutama kyai sebagai elit dalam agama Islam. Lihat Robert N. Bellah, *Beyond Belief: Essays On Religion In A Post Traditionalism World* (Berkeley lord Los angles: University of California, 1991), 146.

walaupun terjadi perdebatan mungkin dalam faksi yang *furū'iyah*. Namun dalam ranah syariah khususnya mu'amalah terjadi sebuah fenomena yang menarik. Mutiara hikmah dari fiqh-fiqh baik yang klasik, modern maupun kontemporer yang dipahami hanya berhenti di untaian kertas tanpa makna, seperti mandul tanpa ada buah yang bisa diharapkan.

Relasi agama dan negara memang sebuah keniscayaan. Banyak pola yang bisa diterangkan dalam ranah ini. Namun Islam sebagai agama yang menjadi spirit dari pergerakan elitnya telah menemukan kontestasinya dalam bidang ekonomi[3] tidak seperti yang terjadi dalam Islamisasi dalam bidang hukum yang telah menjadi sebuah *phobia* Islam yang sulit untuk direalisasikan. Akan tetapi Islamisasi dalam ranah ekonomi mungkin akan bisa direalisasikan, namun dampak di bidang ekonomi ini tentunya tidak kalah dahsyatnya dibandingkan dengan dampak Islamisasi di bidang hukum, karena ekonomi Islam[4] bisa dipahami sebagai salah satu jalur alternatif[5] dari kegagalan ekonomi konvensional.

Dalam konteks keindonesiaan perlu tentunya dihadirkan sebuah kajian yang komprehensif tentang relasi ekonomi dengan Islam karena Indonesia merupakan negara muslim terbesar di dunia, walaupun Indonesia bukan negara Islam.Di samping itu, gagasan pemikiran ekonomi Islam Indonesia tentunya mempunyai ciri khas yang berbeda dengan belahan dunia muslim yang lain. Sebagaimana diketahui, posisi Indonesia dalam urutan peringkat kualitas perbankan syariah adalah menduduki peringkat keempat setelah Arab Saudi di posisi pertama, Iran di posisi kedua, dan Malaysia di posisi ketiga. Hal ini merupakan sebuah posisi yang membanggakan namun juga merupakan sebuah tantangan, bahkan di masa depan dengan seluruh petensi yang dimiliki, baik sumber

---

3 Sebagaimana dipahami bahwa agama memberikan andil yang sangat kuat untuk membentuk struktur sosial budaya, ekonomi dan politik serta kebijakan publik. Ekonomi oleh suatu kelompok tentunya dipengaruhi oleh ajaran yang diyakininya. Lihat Bahtiar Effendi, *Masyarakat Agama dan Pluralisme Keagamaan* (Yogyakarta: Galang Press, 2001), 7.

4 Bahkan wacana islamisasi dibidang ekonomi dimungkinkan telah menjadi *melting pot* antara kapitalis dengan kaum agamawan, walaupun dalam pertemuannya itu apakah seperti air dan minyak ataukah seperti gula dan kopi. Sebagai sebuah diskursus hal itu akan menjadi sebuah babak baru dalam perkembangan sebuah gagasan baik Islam maupun konvensional.

5 Sebagaimana ditegaskan oleh KH. Ma'ruf Amin yaitu biarlah ekonomi Islam tumbuh bergandengan dengan ekonomi konvensional dan masyarakat yang akan menilainya.

daya alam (sda) maupun sumber daya manusia Indonesia akan bergeser menuju posisi yang lebih baik.

Penguatan dalam bidang ekonomi merupakan sebuah bentuk dakwah baru dalam kontes kekinian yang tentunya akan menjadi alternatif yang cukup berarti dalam konteks pembangunan kemanusiaan untuk menciptakan kehidupan yang lebih bermakna. Diakui atau tidak, dirasakan atau tidak, taraf kehidupan ekonomi umat tentunya akan mempengaruhi tingkat kehidupan sebuah umat bahkan menentukan martabat umat dalam kontestasi kehidupan ini, dimana sudah jamak diketahui bahwa umat Islam besar dalam kuantitas tapi lemah dalam kualitas terutama dalam kehidupan ekonomi. Prestasi dalam ranah ekonomi memang mudah diukur karena konkret dalam kehidupan. Hal itu tentunya tidak berdiri sendiri namun berdiri di atas sebuah *mindset,* dimana dinamika merupakan sebuah ketertarikan yang cukup layak untuk dikaji.

Madura sebagai sebuah pulau dari gugusan ribuan pulau di Indonesia tentunya mempunyai kearifan lokal yang menarik untuk dikaji. Madura walaupun terdiri dari hanya empat kabupaten yaitu Bangkalan, Sampang, Pamekasan dan Sumenep namun mempunyai *bargaining position* yang cukup kuat karena Madura merupakan sebuah suku yang mewarnai Indonesia. Dinamika pemikiran di Madura akan mempengaruhi Indonesia, hal itu merupakan sebuah nalar yang berangkat dari alur berpikir karena posisi Madura berada di Jawa Timur yang dekat dengan Surabaya sebagai kota terbesar kedua setelah Jakarta (Ibu Kota Negara Republik Indonesia).

Islam telah begitu menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari masyarakat Madura. Agama telah menjadi sebuah ukuran yang bisa dikatakan sebagai sebuah barometer apa yang ia kerjakan sehari-hari. Bahkan orang Madura akan marah jika ia tersinggung soal agama. Mereka rela mati demi membela agama yang ia yakini yaitu Islam.Membela agama menurut orang Madura adalah syahid dan syahid merupakan sebuah lambang begitu terhormatnya seseorang yang menyandang gelar itu.[6]

Kyai sebagai pimpinan tradisional tentunya mempunyai karisma. Artinya, jika ada keinginan dari kyai untuk membina

---

6 Sunyoto Usman, *Suku Madura Yang Pindah Ke Umbul Sari (Madura III)* (Jakarta: Proyek Peningkatan Sarana Pendidikan Tinggi DEPDIKBUD, 1979), 374.

ekonomi umat akan lebih mudah terealisasi karena kyai sebenarnya adalah dinamisator[7] sehingga kyai mampu menjadi *cultural broker* bahkan mampu menjadi *power broker*[8] di sebuah entitas kultur masyarakat. Dakwah kyai dengan membangun fondasi ekonomi umat sama seperti membina fondasi tauhid yang akan menyelamatkan umat dari kekafiran sebagai salah satu akibat dari kefakiran yang dideritanya. Kehidupan yang berkualitas dalam segi kebahagiaan merupakan sebuah cita-cita bersama dalam kerangka pembangunan kehidupan yang ada dan menjadi cita-cita bersama umat Islam.[9]

Kyai selama ini hanya identik dengan pemimpin agama namun sebenarnya kyai adalah *uswah ḥasanah* bagi umatnya sebagaimana para nabi, dimana kyai adalah pewaris nabi sehingga harus mampu memainkan peran itu. Namun kenyataannya banyak hal yang ironi di Madura, perekonomian kyai begitu maju namun kehidupan ekonomi umat tetap.[10] Sebenarnya ketika kyai merupakan panutan maka kehidupan ekonomi umat harus selaras dan seimbang serta bisa mengikuti langgam berpikirnya kyai sehinggga kesenjangan (*gap)* yang terjadi di antara mereka tidak begitu jauh.

Kyai bukan hanya "menguasai" pesantrennya, melainkan juga merambah ke desa-desa. Seluruh problematika kehidupan masyarakat meminta penyelesaian kepada seorang kyai. Kyai tidak terasa telah menjadi tolak ukur kehidupan masyarakat. Seluruh sendi kehidupan masyarakat memerlukan jasa seorang kyai. Mulai dari proses menikah, melahirkan, aqiqah, sampai meninggal dunia tidak terlepas dari peran kyai. Tentunya kyai juga akan berpengaruh terhadap kehidupan sosial ekonomi masyarakat Madura.[11]

---

7 Dinamisator dipahami sebagai sebuah pihak yang mampu memahami sesuatu yang bersifat kompleks dan rumit kemudian hal itu dicerna sehingga mudah untuk dipahami pihak lain. Dalam hal ini tentunya ada sebuah *filter* (penyaringan).

8 Istilah ini diperkenalkan oleh Cliffort Gertz. Bandingkan dengan Kuntowijoyo. "Social Change in an Agriculture Society: Madura 1850-1940". Disertasi, Universitas Columbia New York. Terj. M. Effendi dan P. Amaripuja, *Perubahan Sosial dalam Masyarakat Agraris. Madura 1850-1940.* (Yogyakarta: Matabangsa, 2002), 593.

9 Sebagaimana selalu termaktub dalam doanya: *fi al-dunyā hasanah wa fi al-akhirat hasanah wa qinā 'adāb al-nār.* sebuah dambaan dan cita-cita agar mempunyai kehidupan yang bahagia di dunia dan akhirat.

10 Realita itu tentunya berangkat dan dilatarbelakangi oleh sebuah *mindset* berpikir baik oleh kyai maupun masyarakat sebagai umatnya. Sehingga pola pikir di bidang ekonomi terutama kyai menarik untuk dikaji. Apalagi bukan hanya dalam bentuk gagasan melainkan sebuah manifestasi dalam bentuk kegiatan bisnis sebagai sebuah refleksi dari gagasan yang ada dalam alam abstrak.

11 Abd. Halim Soebahar dan Hadanah Utsman, *Hak Reproduksi Perempuan dalam Pandangan Kiai (*Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan UGM , 1999*),* 18-19.

Fanatisme agama merupakan salah satu ciri orang Madura. Di samping itu, etos kerja yang tinggi, gemar berpetualang, mandiri dan mempunyai semangat berusaha yang tinggi. Hal itu merupakan potensi ekonomi yang cukup tinggi yang dimiliki kaum Madura.[12] Sebagai orang yang gemar bermigrasi maka kaum Madura dikatakan mempunyai kesamaan dengan suku Minang, bahkan dengan etnis yang kental dengan urusan bisnis yaitu Cina. Ketiga etnis itu yaitu Minang, Cina, dan Madura dianggap suka migrasi dan ulet, sehingga dimanapun bisa dijumpai masakan Padang, dimanapun juga bisa dijumpai orang Madura.[13] Bahkan mereka biasanya lebih menyukai bisnis di sektor informal seperti penjual sate, masakan Padang, toko kelontong, dan sebagainya.

Kaum Madura tidak bisa dipisahkan dengan kyai. Hal itu tentunya akan melahirkan fanatisme agama, gejala itu bisa dilihat dari bagaimana kedekatan orang Madura dengan pimpinan informalnya yang disebut dengan kyai. Status kyai akan mempunyai karisma yang cukup tinggi di kalangan masyarakat Madura, bahkan melebihi posisi informal sekalipun. Apalagi seorang kyai yang menjadi pemangku pesantren besar di Madura dan kealimannya sudah diketahui.[14]

Progresivitas pemikiran ekonomi kyai Madura tentunya akan menjadi sebuah muzhab (mazhab) berpikir yang bisa dikaji untuk menambah kazanah keilmuan apalagi dalam konteks ekonomi Islam yang sedang tumbuh dengan begitu suburnya. Warna dan polesan ciri khas serta kearifan lokal yang dikandung orang Madura akan memberikan sentuhan yang dimungkinkan akan menggerakkan dinamika pemikiran ekonomi dalam konteks keindonesiaan. Agama bagi orang Madura merupakan suatu hal yang sangat pokok dan

---

12 Bachtiar Effendi, " Pertumbuhan Etos Kerja Kewirausahaan dan Etika Bisnis di Kalangan Muslim:, dalam Effendi, Masyarakat.. 195-219.

13 David CL ching, *Sukses Cina Perantauan,* ed. Rahayu Ratna Ningsih dan Budi Kurniawan, (Jakarta: tajidu press, 2002), 94-115.

14 Iik Arifin Mansurnoor, *Islam in an Indonesian World Ulama of Madura* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1990), 4. Bahkan ada adagium di kalangan masyarakat Madura kalau jadi DPR itu hanya lima tahun, jadi Bupati hanya lima tahun setelah itu pensiun. Berbeda dengan menjadi kyai tidak ada pensiunnya, artinya sampai akhir hayat bahkan sampai dalam kubur namanya tetap dikenang. Lebih jauh lagi, sejak dalam buaian ibu sudah merasakan barokah dari seorang kyai, misalnya jika seorang kyai yang istrinya maka anaknya bahkan famili yang lain akan mendapatkan aliran dari posisi kyai tersebut.

mendasar. Ia akan sangat tersinggung ketika persoalan agama disinggung. Tentunya menarik apabila dikorek dalam sisi pemikiran ekonomi Islamnya.

Selama ini sebenarnya cukup banyak pemikir ekonomi Indonesia dari luar pesantren seperti Syafi'i Antonio, Mubyarto, Mohammad Hatta namun jarang sekali orang pesantren yang direkam pola pikirnya di bidang ekonomi, padahal berbicara keislaman para tokoh pesantrenlah tentunya diyakini mempunyai kemampuan pola pikir yang bisa dipertanggungjawabkan. Namun karena selama ini belum tertata atau belum terkodifikasi menjadi sebuah konsep maka pemikirannya tersebut berserakan tanpa bentuk, sehingga eksistensinya belum bisa ditampakkan dan dirasakan keberadaannya dan manfaatnya.

Pakar ekonomi Islam dalam skala nasional dari tokoh agama Islam yang dikenal dengan kyai adalah munculnya KH. Ma'ruf Amin tentunya memberikan catatan tersendiri bagi kaum sarungan. Kinerja dan aktualisasi KH. Ma'ruf Amin telah memberikan prestasi tersendiri bagi kaum muslimin sebagaimana tercantum dalam testimoni salah satu pakar perbankan syari'ah yaitu Prof. Dr. Sutan Remy Sjadeini, SH. Menurut beliau, KH. Ma'ruf Amin mempunyai prestasi ilmiah dan prestasi praktis sehingga layak diberi gelar *doctor honoris causa* oleh lembaga pendidikan tinggi yang berkualitas sekelas UIN Jakarta. KH. Ma'ruf Amin layak diberi gelar ahli hukum ekonomi syariah.[15]

Realitas seperti itu bisa diduga kuat sebagai fenomena gunung es, artinya banyak sebetulnya kaum kyai yang pakar di bidang ekonomi tidak terkecuali di Madura. Memang banyak praktisi ekonomi yang tidak mempunyai latar belakang pendidikan di bidang ekonomi. Namun kalau diteliti lebih dalam sebenarnya kyai telah dibekali penguasaan ilmu di bidang agama yang sebenarnya bersentuhan dengan kehidupan sosial termasuk kehidupan ekonomi. Agama telah memberikan inspirasi bagi kaum kyai untuk bertindak sesuai dengan tuntunan agamanya di dalam kehidupan ini.

Dalam skala regional Jawa Timur telah diakuinya Pondok Pesantren (PP) Sidogiri sebagai salah satu pondok pesantren

15 Testimoni doktor KHMA oleh Prof. Dr. Sutan Remy Sjadeini, " Testimoni pemberian gelar Doktor HC kepada KH Ma'ruf Amin" dalam www.uinsyahid.ac.id (16 Mei 2012).

yang mempunyai kemandirian di bidang ekonomi, bahkan telah merambah di seluruh Jawa Timur termasuk Madura. Karena mereka hanya pandai dalam ranah praktisi ekonomi dan belum mempunyai kapasitas dalam prestasi ilmiah maka ia hanya diakui dalam praktisinya, sedangkan dalam ranah konsep dan teorinya belum bisa dikodifikasikan menjadi pengetahuan yang bisa dikaji.

Dinamika kyai di Madura merupakan sebuah entitas yang unik dan menarik untuk dilakukan kajian yang mendalam, apalagi terkait dengan tema ekonomi, salah satunya bisnis. Kyai di Madura sebagai sebuah entitas tentunya mempunyai sebuah dinamika tersendiri dalam ekonomi karena begitu kompleksnya masalah yang ditangani oleh kyai. Para Kyai masih meluangkan waktu untuk turut aktif berkecimpung dalam permasalahan ekonomi sehingga menarik untuk dikaji sebagai sebuah warna baru dalam kajian ekonomi maupun kajian tentang kyai. Atas dasar pertimbangan itulah tema buku ini layak untuk diangkat sebagai sebuah kajian dalam buku ini.

Bagaimana dinamika, strategi serta nilai-nilai yang ada dalam aktivitas bisnis kyai yang telah melakukan sebuah kegiatan ekonomi yang terkait dengan skala mikro, yaitu tentang bisnis yang jauh dari "koor"nya sebagai tokoh agama. Di tengah kesibukan berkhidmat kepada umat dan pesantren ternyata kyai merupakan pendekar ekonomi yang tidak bisa dianggap enteng atau dipandang sebelah mata. Di tengah kehidupannya yang sederhana[16] ternyata mereka mendapatkan omzet milyaran rupiah.

Penelitian ini berusaha mengkaji beberapa subyek kyai yang ada di Pamekasan. Pemetaan pemilihan kyai berdasarkan klasifikasi yang ada. Penelitian ini sengaja dibatasi hanya di Pamekasan agar dapat dilakukan dengan maksimal dengan sebuah pertimbangan bahwa Pamekasan merupakan sebuah kota di Madura yang saat ini menjadi pusat pemerintahan di Madura. Hal itu bisa dilihat Kantor Bakorwil V yang menangani Madura ada di Pamekasan, beberapa kantor induk ada di Madura seperti Kapolwil, bank, dan lain-lain. Di samping itu keunikan yang ada pada subjek kyai yang ada di Pamekasan.

---

16 Hal itu bisa dilihat dari cara makan, pakaian dan kendaraan yang merupakan fasilitas kehidupan kyai.

B. Signifikansi Relasi Ekonomi dan Islam

Penelitian ini tentunya mempunyai sebuah signifikansi baik dalam ranah teoritis maupun praktis. Dalam ranah teoritis, penelitian ini mempunyai signifikansi bagi pengembangan elaborasi antara relasi ekonomi dengan Islam yang memperkaya khazanah dalam ekonomi Islam, khususnya dalam konsep bisnis. Hal itu bisa dikaji dalam ranah dinamika, strategi dan nilai spiritual yang ada untuk memformulasikan sebuah tatanan baru pada masa depan tentang sebuah konsep bisnis Islam.

Dalam ranah praktis, signifikansi penelitian ini adalah pemetaan perkembangan ekonomi Islam di Madura karena bagaimanapun kyai adalah sebuah pihak yang berhak dan mempunyai modal yang cukup dalam mendiskusikan dan memetakan pemikiran keislaman terutama tentang ekonomi karena para kyai merupakan pihak yang diyakini mempunyai kapasitas yang meyakinkan dalam konteks penguasaan keagamaan serta mereka mempunyai kesempatan bersosialisasi langsung serta bisa mengarahkan masyarakat. Demikian juga kajian ini akan memberikan peta baru bagi pesantren dalam kegiatannya untuk berdakwah kepada masyarakat, yang selama ini ranah ekonomi sering kali tidak mendapatkan porsi perhatian para pimpinan pondok pesantren atau kyai.

C. Studi Pemikiran Ekonomi Islam

Berbicara pemikiran ekonomi sudah banyak karya dan penelitian yang sudah ada. Sejauh pengamatan yang dilakukan penulis ada beberapa karya tulis yang membahas tentang pemikiran ekonomi.

1. Kelompok pemikiran tokoh: *Pertama,* Pemikiran ekonomi *Taqiyuddīn An Nabhāni* karya Zulaekah yang membahas tentang pemikiran Taqiyuddin An Nabhani yang meliputi latar belakang pemikiran dan garis-garis besar dalam masalah ekonomi yang bersumber dari spirit keislaman.[17] Kedua*,* Pemikiran Baqr Al

17 Zulaekah, "Pemikiran Ekonomi Islam Taqiyuddin An Nabhani", (Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2006).

Ṣadr karya Sakinah yang menerangkan bagaimana metode dan hasil pemikiran Baqr Al Sadr dalam semua lini dalam ekonomi Islam yang terekam dalam karyanya *Iqtiṣādunā.*[18] Ketiga, Pemikiran Mubyarto karya Anis Mahmudah yang menerangkan tentang bagaimana pemikirannya bagaimana dialektika ekonomi Islam dengan kondisi Indonesia yang menggunakan sistem ekonomi konvensional yang ada dan menjadi sebuah sistem di Indonesia.[19] Keempat, Pemikiran Al Ghazali karya Abdurrahman yang menerangkan model pemikiran ekonomi Islam yang diperoleh dari karyanya yang monumental yaitu kitab *Iḥyā' 'Ulūm al-Dīn*.[20] Kelima Pemikiran Muhammad Hatta tentang ekonomi Islam yang menerangkan bagaimana pemikiran ekonomi Hatta dinilai dengan ekonomi Islam, bahwa Hatta gelisah dengan sistem kapitalis ketika melakukan sistem ekonomi dalam kerangka untuk menciptakan pondasi pembangunan rakyat Indonesia sehingga Hatta dikenal dengan Bapak Ekonomi.[21] Dalam pembahasannya mereka hanya membahas pemikiran yang utuh dari satu tokoh yang sudah mempunyai warisan karya tulisnya, sehingga tidak ada dinamika. Artinya sudah baku sebagai sebuah konsep. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan peneliti yang berusaha menangkap sebuah dinamika, strategi, dan nilai spiritual dari aktivitas sebuah kelompok elit agama Islam, yaitu kyai yang mempunyai pengaruh dari para pengikutnya.

2. Kelompok karya tentang kyai dan Madura**:** Pertama, Persepsi Kyai dan Santri tentang Bank Syariah di Jawa Timur yang dilakukan oleh tim peneliti dari Bank Indonesia yang menyatakan bahwa ada kyai dan santri yang menyatakan

---

18 Sakinah, "Pemikiran Baqr Al Sadr dalam Ekonomi Islam", (Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2002).

19 Anis Mahmudah, "Pemikiran Mubyarto dalam Ekonomi Islam", (Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2006).

20 Abdurahman, *Ekonomi Al Ghazali Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihyā' 'Ulu-m al-Dīn* (Surabaya: Bina Ilmu: 2010). Lihat juga Abdurrahman, "Pemikiran Ekonomi al-Ghazali: Telaah kitab Ihya' Ulum al-Din"' (Tesis: IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2004).

21 Anwar Abbas, *Bung Hatta dan Ekonomi Islam* (Jakarta: Kompas Media Nusantara, 2010). Lihat juga Anwar Abbas, "Pemikiran Ekonomi Muhammad Hatta Ditinjau dari Perspektif Islam" (Disertasi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta,2009).

bahwa ada yang setuju dengan Bank Syariah, namun ada yang masih meragukan tentang kesyariahan Bank Syariah.[22] Kedua, Dinamika Politik Kyai dan Santri dalam Pilkada Pamekasan yang menerangkan bagaimana relasi dan santri yang kebetulan mempunyai perbedaan pilihan dalam Pilkada Pamekasan sehingga banyak tipologi relasi santri sebelum dan sesudah Pilkada Pamekasan. Karya ini terbatas pada masalah politik kyai dan santri dan relasinya dalam menghadapi Pilkada di Pamekasan.[23]

3. Kelompok karya tentang Madura, yaitu: Pertama "Manusia Madura" karya Mien Ahmad Rifa'i yang menjelaskan tentang pembawaan, perilaku, etos kerja, penampilan dan pandangan hidupnya seperti dicitrakan dalam kepribadiannya. Karya ini tidak spesifik berbicara cara pandang dan tingkah laku dalam bidang ekonomi, walaupun banyak sisi pembahasan yang bisa dikorelasikan dengan masalah ekonomi. [24] Kedua "Carok" karya A. Latief Wiyata. Dalam karya tersebut Latief mencoba mencari penyebab tradisi *carok* di Madura yang banyak dipengaruhi masalah harga diri dan dendam di dalamnya. Sebagai temuan juga bisa dicarikan solusi bahwa *carok* sebenarnya ketidakpercayaan masyarakat terhadap negara sehingga bila negara bisa menerapkan hukum maka *carok* sebenarnya bisa ditekan.[25] Dalam karya di atas dalam konteks kemaduraan belum pernah disinggung apalagi dibahas tentang Madura secara detail apalagi tentang kyai, lebih spesifik lagi tentang ekonomi.

Dari beberapa kategorisasi yang ada itu tidak ada satu pun karya yang membahas secara detail tentang bagaimana dinamika kyai dalam ekonomi di Madura. Hal itu sangat berbeda dengan yang dilakukan oleh peneliti, dimana penelitinya "koor" adalah

---

22 Tim Peneliti BI, "Respon Kiai dan Santri terhadap Bank Syariah di Jawa Timur", dalam www.bi.go.id (18 Januari 2012). Bandingkan juga dengan Sakinah dkk, "Respon Masyarakat tentang Bank Syariah di Pamekasan, Jurnal Nuansa" (Pamekasan: STAIN Pamekasan, 2011).

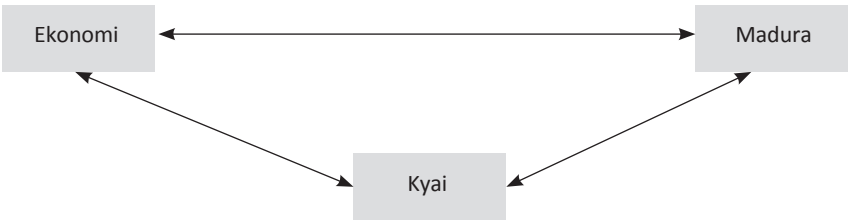
23 Zainuddin Syarif, "Dinamika Politik Kiai dan Santri dalam PILKADA Pamekasan" (Disertasi: IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2010).

24 Mien Ahmad Rifa'i, *Manusia Madura* (Jakarta:Pilar Media, 2007).

25 A. Latief Wiyata, *Carok; Konflik Kekerasan dan Harga Diri Orang Madura* (Yogyakarta: LKiS, 2006).

dinamika kyai di Madura yaitu apa yang ada di otak kyai kemudian bagaimana ia mengaktualisasikan konsepnya di lapangan. Hal inilah yang selama ini berbeda dengan karya sebelumnya.

Sebagai ilustrasi untuk memudahkan posisi penelitian ini dilihat dari beberapa tulisan dan penelitian adalah sebagai berikut:



(Sumber: Zainal Abidin, 2021)

Gambar 1.1: Pemetaan tema penelitian

Dalam kerangka pengayaan materi dan menghindari adanya plagiasi dan kemiripan penelitian yang akan dilakukan peneliti maka sangat diperlukan untuk menghadirkan tema penelitian yang mempunyai kesamaan dengan tema penelitian yang akan dilakukan. Ada beberapa penelitian yang mempunyai kesamaan.

Pertama, hubungan antara pola pemahaman keagamaan dengan perilaku masyarakat pengrajin tempe di Kelurahan Purwantoro Malang.[26] Tulisan Muhtadi berusaha mengelaborasi secara mendalam bagaimana masyarakat ketika melaksanakan perilaku ekonomi, etos kerja dan pemahaman keagamaan mereka. Penelitian ini ingin mengetahui secara mendalam tentang bagaimana sebuah masyarakat yang meyakini, memahami, dan menerjemahkan agama dalam tindakan sehari-harinya, utamanya dalam ranah ekonomi. Hal itu akan diukur sejauh mana agama mampu menjadi sebuah alat transformasi social, khususnya sosial ekonomi yang di dalamnya ada anasir sosial ekonomi dan etos kerja. Hal-hal yang tersembunyi seperti perilaku dan nilai agama, bagaimana tingkat ketaatan terhadap agama oleh seseorang dan bagaimana kondisi ekonominya.[27]

---

26 A. Muhtadi Ridwan, "Pola Pemahaman Agama dan Perilaku Ekonomi Masyarakat Pengrajin Tempe di Kelurahan Purwantoro Kec Blimbing Kota Malang", (Disertasi IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011).

27 Muhtadi, " Pola..24.

Adapun pembahasan dalam kajiannya tentang bagaimana pola pemahaman keagamaan dan bagaimana pola ekonomi masyarakat. Setelah itu bagaimana relevansinya antara pemahaman agama dengan perilaku ekonominya.[28]

Dalam mengkaji masalah yang ada, peneliti menggunakan konsep Max Weber tentang etika Protestan[29] dan Bellah tentang tradisi agama Tokugawa[30]. Dalam menambah pemetaan pembahasan kajian juga diperdalam dengan analisis Gertz[31] dan konsep Nakamura[32] yang berhubungan dengan pembahasan yang mengkaji relasi ekonomi dengan agama.

Hasil yang diperoleh dalam kajian Muhtadi dinyatakan bahwa relevansi antara pemahaman agama danperilaku ekonomi masyarakat yang tertuang dalam pemahaman keagamaan tidak selalu berbanding lurus dengan pemahaman masyarakat. Artinya, ada masyarakat yang alim (mempunyai pemahaman keagamaan yang tinggi) namun tidak berperilaku ekonomi sesuai dengan tingkat pengetahuan keagamaannya. Pengetahuan tentang sebuah nilai agama bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan perilaku ekonomi masyarakat. Perilaku ekonomi ternyata dipengaruhi oleh beberapa faktor yang lain, seperti kesejarahan lingkungan, interaksi social, serta sejauh mana masyarakat menyerap nilai agama dan berusaha mengamalkan dalam kehidupan realitanya termasuk dalam sektor ekonomi.

---

28 Muhtadi, " Pola..25.

29 Sekte Calvinisme dalam agama Protestan ternyata mempunyai dampak terhadap kegiatan ekonomi penganutnya yang menganggap bahwa kerja keras merupakan sebuah kewajiban bagi mereka dalam kerangka mencapai kesejahteraan spiritual. Ketaatan dan kepatuhan terhadap ajaran agama ternyata mempunyai andil terhadap pembentukan eksistensi kapitalisme. Lihat Max Weber, *Etika Protestan dan Semangat Kapitalisme* dalam terj. Yusuf Priya Sudiarja, (Jakarta: Pustaka Promothea, 2003), 95.

30 Merupakan sebuah ajaran yang berkembang di Jepang sebagai sesuatu yang dijadikan agama. Tradisi Tokugawa ternyata bisa meretas semangat ekonomi masyarakatnya yang modern. Lihat di Robert N Bellah, Religi Tokugawa: Akar-Akar Budaya Jepang (Jakarta: Gramedia, 1992),.

31 Dalam kajian Gertz ada suatu fakta bahwa semangat perubahan yang ada di Jawa salah satunya dipengaruhi oleh pedagang muslim yang taat dan keluarga bangsawan penguasa di Tabanan. Mereka mempunyai kesadaran bahwa hal itu dipengaruhi salah satunya karena nilai dari agama yang mereka anut. Clifford Gertz, Penjajah dan Raja; Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Raja di Indonesia (Jakarta: Buku Obor,1977).

32 Dalam kajiannya Nakamura mengeluarkan statemen bahwa Islam sebagai agama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku ekonomi pemeluknya. Lihat di Syaifuddin, Ahmad Hannan, *Etos Kerja Islami* (Surakarta: UNMULA, 2005), 5.

Kedua, Hubungan antara kesalehan dengan tingkah laku ekonomi oleh Muhammad Sobary, Penelitian yang dilakukan di Suralaya. Kajian ini belum spesifik menyoroti perilaku bisnis dari kacamata pandang Islam. Sobary hanya membahas sebuah kenyataan hidup di sebuah pedesaan setelah lenyapnya lahan pertanian sebagai lahan ekonomi akibat sebuah industrialisasi. Munculnya aktivitas yang bersifat komersial sebagai alternatif untuk mempertahankan hidup seperti membuka warung kecil, menjadi pengemudi ojek, tukang becak, bengkel, tukang las, dan sebagainya.

Fenomena itu terjadi di Suralaya sebagai akibat dari industrialisasi di Jakarta. Untuk mempertajam kajian maka teori yang dipakai adalah *the protestant ethics* dari Max Weber. Teori Weber biasa digunakan untuk merekam sejauh mana korelasi antara agama dengan perilaku ekonomi penganut sebuah agama.[33]

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Syamsuddin tentang perilaku ekonomi kaum migran Madura di Yogyakarta. Kajian ini hanya melihat bagaimana hubungan agama dengan perilaku ekonomi. Secara substansi penelitian ini mirip dengan penelitian Sobary, hanya saja objek yang menjadi kajian berbeda.

Kajiannya adalah Orang Madura yang migrasi ke Yogyakarta. Etnis Madura yang migran ke Yogyakarta dikenal memegang ajaran agamanya dengan kuat, ulet, suka bekerja keras. Di samping itu etnis Madura bisa dijumpai di mana-mana sehingga mereka diasumsikan sebagai etnis yang suka bermigrasi.

Agama merupakan salah satu faktor yang memengaruhi kehidupan manusia, termasuk kehidupan ekonomi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis deskriptif Syamsuddin berusaha mengkaji perilaku ekonomi migran Madura. Untuk mempertajam tentang pemahaman budayanya maka digunakan metode fenomenologi.

Kehidupan sehari-hari kaum Madura tidak terlepas dari ajaran agama. Agama merupakan jiwa mereka dan adat istiadat Madura adalah napasnya. Di mata orang Madura kerja merupakan sesuatu yang bernilai tinggi. Kemuliaan seseorang ditentukan oleh pekerjaannya. Tidak bekerja berarti tidak terhormat. Dengan

---

33 Muhammad Sobary, *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi* (Yogyakarta: Yayasan Bentang Budaya, 1995).

demikian, tidak heran ketika orang Madura biasa bekerja keras dengan ulet. Mereka rela bekerja apa saja sesuai dengan kadar kemampuannya.

Sebagai kaum yang memegang agama maka etika merupakan sebuah pedoman yang menjadi petunjuk di dalam mencari rezeki. Dengan penuh kesabaran, ikhlas, dan ulet mereka mencari rezeki yang halal. Diakui di samping dorongan agama ada juga dorongan keluarga yang ikut memberikan andil, yaitu tingkat pendidikan, lama merantau, serta faktor lingkungan ikut memberikan warna terhadap perilaku ekonomi kaum migran Madura di Yogyakarta.[34]

Keempat dan kelima, penelitian tentang Perilaku Bisnis Orang Madura kontemporer yang dilakukan oleh Muhammad Nilam[35] dan perilaku ekonomi kaum Madura oleh Edy Yuwono Slamet[36]. Kedua penelitian ini berbeda dengan di bagian awal yang membahas tentang etos kerja dengan *basic theory* tentang etos kerja oleh Max Weber. Namun, mereka hanya mengelaborasi dengan deskriptif bagaimana perilaku ekonomi orang Madura.

Keenam, Sembiring Ahmadi mengkaji bagaimana perkembangan ekonomi komunitas Madura di Sumbawa, Nusa Tenggara Barat: sebuah analisis kapital sosial. Penelitian ini menerangkan bagaimana peran kapital sosial dalam membangun usaha di kalangan migran Madura yang bermigrasi ke Sumbawa, Nusa Tenggara Barat. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif maka di hasilkan sebuah temuan yang menyatakan bahwa kapital sosial mempunyai peran yang signifikan dalam mengantarkan orang Madura untuk menjadi sekumpulan gabungan wirausaha atau pengusaha kecil yang mandiri, khususnya yang bergerak dalam sektor makanan dan minuman.

Peran kapital sosial tidak hanya dirasakan dalam institusi yang tercakup dalam kemaduraan, namun meluas ke lingkungan tempat kaum Madura berusaha dengan lokal Sumbawa sebagai sebuah pelengkap. Kapital sosial orang Madura menjadi efektif dan akumulatif apalagi didukung oleh faktor dinamisasi yaitu adanya

---

34 Muh. Syamsuddin, "Agama dan Perilaku Ekonomi Migran di Yogyakarta" dalam Jurnal Penelitian Agama Vol X No. 3 (September-Desember 2011), Pusat Penelitian IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 1.

35 Muhammad Nilam, "Perilaku Bisnis Orang Madura Kontemporer", dalam ed. Aswab Mahasin, et. al. *Ruh Islam dalam Budaya Bangsa* (Jakarta: Yayasan Festival Istiqlal, 1996).

36 Ibid.

dukungan dari masyarakat Sumbawa berupa solidaritas yang tinggi dari orang Sumbawa. Kondisi ini tentunya menjadi sebuah modal sekaligus peluang bagi pengusaha Madura untuk merancang perekonomian mereka sendiri di tanah rantau Sumbawa.[37]

Ketujuh, Nanat Fatah Nasir mengkaji tentang pengaruh pola pemahaman etika kerja Islam terhadap tingkah laku para wirausahawan yang meliputi pimpinan dan buruh muslim di Tasikmalaya Jawa Barat. Dengan pendekatan kuantitatif berbasis teori paham teologi *qadāriyah* dan *jabāriyah* maka dapat diambil kesimpulan, ternyata pimpinan perusahaan lebih condong kepada *qadariyah*. Mereka memahami bahwa hidup ini berada di tangan mereka sendiri. Apapun yang didapatkan adalah hasil dari perbuatan mereka, sedangkan para buruh lebih condong kepada *jabāriyah*. Mereka memahami bahwa kehidupan ini semua di tangan Allah termasuk urusan rezeki.[38]

Kedelapan, Zuly Qodir juga membahas agama dan etos kerja dengan lokasi penelitian yang diambil adalah Pekajangan, Jawa Tengah, yang warganya mayoritas berpaham Muhammadiyah. Zuly ingin mengkaji bagaimana kaum muslimin dalam mengamalkan ajaran Islam ketika memahami tentang idiom kerja keras dalam sektor ekonomi, baik sebagai *'abd allāh dan khalīfah allāh fi al-arḍ*. Dengan pendekatan kualitatif dan metode fenomenologi maka kajian Qadir menemukan sebuah kenyataan bahwa ajaran agama mempunyai korelasi dengan etos kerja ketika melakukan aktivitas ekonomi. Islam sebagai sebuah ajaran agama yang notabene berbeda dengan agama Protestan (sebagaimana penelitian yang melahirkan teori *the Protestant Ethics*) ternyata juga mampu memberikan dorongan semangat bagi pemeluknya dalam memenuhi tuntutan dan kebutuhan hidupnya. Memang faktor agama tidak berdiri sendiri sebagai satu-satunya faktor yang memberikan pengaruh yang signifikan terhadap etos kerja. Masih ada faktor lain seperti setting sosial, budaya, dan lain sebagainya.[39]

---

37 Sembiring Ahmadi, "Perkembangan Ekonomi Komunitas Madura di Sumbawa Nusa Tenggara Barat: Sebuah Analisis Capital Sosial" dalam Jurnal Masyarakat 12 (2003) 4-26.

38 Nanat Fatah Nasir, "Etos Kerja Wirausahawan Muslim", (Bandung: Gunung Djati Press, 1999).

39 Zuly Qodir, *Agama Dan Etos Kerja Dagang* (Solo: Pondok Edukasi, 2002).

Kesembilan, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Djakfar tentang agama dan etos kerja dan perilaku bisnis para pedagang buah etnis Madura di Malang. Penelitian ini ingin memahami bagaimana makna etika sebagai gambaran dari sebuah perilaku bisnis yang dilakukan oleh pedagang buah kaum Madura di Malang. Etika itu sebagai sebuah konstruksi social, apakah berasal dari sebuah konstruk pemahaman nilai agama atau bersumber dari hal lain.

Kajian ini berbasiskan teori Weber tentang *the Protestant Ethics*. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan metode fenomenologi dengan sebuah titik tekan konstruksi sosial sebagai sebuah turunan dari metode fenomenologi. Selanjutnya, kajian ini juga akan membahas tentang bagaimana implementasi dari makna etika oleh pedagang itu, khususnya bagaimana interaksi dengan sesama pedagang, konsumen, dan lingkungan[40]

Penelitian Djakfar menghasilkan beberapa temuan, yaitu:

1. Dalam memahami etika ada dua kelompok pedagang buah. Djakfar mengistilahkan kelompok *pancengan* dan kelompok *jujur*. Bagi *pancengan* berpandangan bahwa etika merupakan sebuah unsur yang terpisah sama sekali dengan bisnis. "Bisnis is bisnis" yang tidak ada hubungannya dengan etika. Bisnis merupakan dunia profan yang tujuannya adalah mencari keuntungan, sedangkan etika berada pada dunia transendental. Kamus dalam dunia bisnis adalah mencari untung sehingga etika seolah-olah tidak mempunyai ikatan terhadap bisnis. Dengan pemahaman seperti ini mereka merasa berhak melakukan trik-trik yang bahkan sampai kepada sikap yang nakal dalam melakukan bisnis, yaitu berdagang buah. Adapun bagi kaum *jujur* memahami bahwa bisnis adalah bagian dari sebuah ibadah. Di dalam bisnis walaupun termasuk profan masih terkandung unsur transenden, yaitu nilai ketuhanan yang ada di dalam bisnis. Dalam berbisnis, mereka memahami bukan hanya bertransaksi dengan manusia, tetapi akan bertransaksi dengan Tuhannya. Oleh karena itu etika sangat dipentingkan

40 Muhammad Djakfar, "Agama Etos Kerja Dan Prilaku Bisnis; Studi Kasus Etika Bisnis Pedagang Buah Etnis Madura Di Kota Malang"(Disertasi, IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2007), 18-19.

dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari dunia bisnis.

2. Pemahaman terhadap etika itu lahir dari sebuah proses dialektika antara kaum Madura dan nilai agama yang mereka anut yakni Islam, nilai kultur Madura dan nilai lokal dimana ia hidup dan berinteraksi dengan budaya lokal Malang. Akan tetapi pada akhirnya, mereka juga berbeda di dalam memahami etika bisnis itu sendiri. Bagi kaum *jujur* memahami bahwa etika dengan bisnis tidak bisa dipisahkan. Hal itu penting untuk memperoleh rezeki yang halal dan berkah. Sementara itu, kaum *pancengan* memandang bahwa etika dan bisnis tidak bisa disatukan karena ranah keduanya berbeda. Hal itu merupakan ranah profan dan etika ada pada ranah transendental. Bisnis hanya dipahami sebagai media untuk mencari keuntungan saja.
3. Perbedaan pemahaman terhadap etika ternyata masih adanya toleransi di dalam interaksi sesama pedagang karena ternyata mereka masih ada hubungan kekerabatan sesama para pedagang buah. Dalam memandang konsumen, mereka sangat menghargai dengan harapan agar konsumen menjadi pelanggan yang setia. Umumnya mereka kepada konsumen berusaha untuk terbuka, jujur, dan adil, kecuali yang *pancengan* sering berbuat trik yang bisa merugikan konsumen, namun dalam melakukan trik itu tetap ingin mengesankan penampilan yang terbaik. Interaksi pedagang dengan lingkungan di sekitarnya ternyata mereka berlaku baik karena memang ajaran agama dan peraturan yang berlaku ikut memberikan andil dan pemaksaan agar mereka taat terhadap aturan.[41]

Kesepuluh, Ika Yunia Fauzia yang membahas tentang implementasi *trust* dalam bisnis multilevel marketing syariah di Herba Penawar al-Wahida Surabaya. Dari penelitian yang dilakukan Fauzia diperoleh temuan tentang *transendental trust* sebagai sebuah reaksi dari beberapa aksi yang meliputi bagaimana cara memandang, berbicara, berperilaku dan bekerja sesuai dengan

41 Djakfar, "Agama.., 398-399.

ajaran-ajaran Islam yang meliputi karakter dan kompetensi yang konkret, terukur yang memengaruhi sebuah bisnis.[42]

Kesebelas, Abdul Jalil yang membahas tentang *spiritual entrepreneurship* yang ada pada pengusaha Kudus. Dengan menggunakan studi transformasi spiritual, Jalil berusaha membahas formasi dan transformasi spiritualitas pengusaha Kudus sehingga bisa menemukan profil kewirausahaan pengusaha Kudus. Dengan pendekatan kualitatif maka Jalil telah menghasilkan beberapa temuan yaitu formasi spiritual yang mencerminkan dialog kreatif antara *ritual involvement, theological involvement, intellectual involvement,* dan *experiential involvement.* Hasil dialogis tersebut menghasilkan *spiritual entrepreneurship* yaitu sinergi antara dunia wirausaha yang profan dengan agama yang sakral, dunia dengan akhirat, masjid dengan pasar dalam formasi yang seimbang dan integratif. Proses transformasi merupakan sinergi antara teologi, ritual, intelektual dan pengalaman yang berproses dalam arus kesadaran untuk membentuk peta kognitif baru dalam bingkai keimanan pengusaha Kudus. Akhirnya, mereka menemukan sebuah karakter yang tercerahkan dalam ranah wirausaha yakni *spiritual entrepreneurship*.[43]

Untuk memudahkan penglihatan dan pemahaman terhadap penelitian dan kajian terdahulu maka dipetakan penelitian terdahulu yang ada hubungannya dengan kajian yang dilakukan peneliti, yaitu:

Hal yang berbeda dengan kajian pada penelitian ini adalah penelitian ini berusaha mengkaji bagaimana kyai sebagai tokoh yang notabene mempunyai pemahaman keagamaan yang mumpuni dan merupakan tokoh yang sakral di satu sisi. Sementara di sisi yang lain, bisnis adalah suatu hal yang identik dengan trik-trik dan merupakan sesuatu yang agak dekat dengan hal yang berbau kotor. Pertemuan dan pertautan antara kyai dan bisnis merupakan sebuah entitas yang menarik untuk dikaji, apalagi dalam konteks Madura bahwa kyai merupakan tokoh yang sangat dihormati. Di

---

42 Ika Yunia Fauzia, "Perilaku Bisnis dalam Jaringan Pemasaran: Studi Kasus Pemberian Kepercayaan dalam Bisnis Multi Level Marketing Sharia (MLMS) pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) di Surabaya" (Disertasi IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2011).

43 Abdul Jalil, " Spiritual Entrepreneurship: Study Transformasi Spiritualitas Pengusaha Kudus" (Disertasi, IAIN Sunan Ampel, Surabaya, 2012).

samping kesibukan yang luar biasa dalam menjalankan pesantrennya, kyai masih eksis di dunia bisnis. Kyai merupakan salah satu tokoh spiritual. Tentunya ada landasan spiritual yang akan menjadi nilai spiritual dalam melakukan aktivitasnya, termasuk aktivitas bisnis. Perkawinan antara bisnis dengan spiritual akan melahirkan strategi bisnis yang berbasis kepada nilai-nilai spiritual. Namun, ternyata ada beberapa kyai yang aktif di dunia bisnis sehingga ini layak dikaji .

Perbedaan antara kajian ini dengan kajian terdahulu adalah: *Pertama*, dari segi lokus atau tempat, hampir semua penelitian termasuk yang tentang Madura mengambil tempat di luar Madura. Sedangkan penelitian ini mengambil lokus di Madura. Tentu merupakan sebuah keniscayaan melihat sebuah fenomena dari sumber aslinya dengan di tempat lain.[44] *Kedua*, dari segi subjek penelitian atau informan dalam penelitian. Semua penelitian mengambil informan secara acak dari masyarakat Madura. Ketika berbicara agama maka figur kyai merupakan tokoh elit agama yang notabene mempunyai pemahaman keagamaan yang berbeda dengan kaum awam yang selama ini menjadi informan dalam penelitian yang ada. Kemampuan dalam bidang agama, kyai pasti di atas rata-rata. Sedangkan informan dalam penelitian ini merupakan tokoh kyai yang sudah masyhur keilmuannya di bidang agama. Ketiga, dari segi materi yang diteliti juga berbeda, selama ini hanya relasi antara pemahaman keagamaan dengan perilaku ekonomi dan etos kerja. Artinya temanya umum, sedangkan dalam penelitian sudah dikhususkan, yakni penelitian ini berusaha membedah bagaimana dinamika dan strategi bisnis yang dijalankan oleh Kyai kemudian berusaha mencari landasan dan nilai spiritualnya.

---

44 Misalnya ketika kita menikmati kuliner soto Lamongan di Lamongan akan berbeda rasanya dan nuansanya dengan makan soto Lamongan di Lamongan dengan di luar Lamongan. Demikian juga menikmati sate Madura di Madura dengan makan sate di Jakarta. Memang terdapat persamaan tapi pasti ada perbedaan.

Bab II

Teori dan Konsep Ekonomi Bisnis

A. Bisnis secara Umum

1. Konsep Bisnis

Dalam melaksanakan kehidupan di dunia, manusia mempunyai banyak kegiatan. Kegiatan manusia bisa dilihat sebagai kegiatan ekonomi maupun nonekonomi. Perbedaan mendasar antara kedua kegiatan adalah terletak pada masalah keuntungan. Batasan kegiatan ekonomi adalah kegiatan yang diorientasikan untuk memperoleh keuntungan sedangkan batasan dari kegiatan nonekonomi adalah tidak mendapatkan keuntungan. Menurut Sampath, definisi dari bisnis merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan.[1] Dalam bahasa yang berbeda didefinisikan bahwa bisnis adalah kegiatan yang diproyeksikan untuk mencari kentungan yang diorganisasikan dan diarahkan untuk penyediaan

1 G. Sampath, *Advanced Level Management of Business* (Singapore: Firewood Publication, 1990), 1-2. Bandingkan dengan Sawaldjo Puspopranoto, *Manajemen Bisnis; Konsep, Teori Dan Aplikasi* (Jakarta: PPM, 2006), 1.

barang dan jasa kepada para pelanggan.[2] Bisnis secara sederhana juga bisa dipahami sebagai sebuah sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dikatakan sistem karena sebuah bisnis akan memberikan pengaruh pada sistem kehidupan masyarakat.[3]

Motif yang paling umum dalam bisnis memang mendapatkan keuntungan. Keuntungan merupakan imbalan atas resiko dalam menjalankan sebuah usaha. Selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan sebuah produk dapat dikategorikan sebagai sebuah profit.

Keuntungan mempunyai kedudukan penting dalam sebuah bisnis. Ada dua sisi yang bisa dilihat dari sebuah profit. *Pertama,* keuntungan merupakan imbalan dari pengambilan sebuah resiko dari beroperasinya sebuah usaha. Usaha sebagaimana lazimnya akan mempunyai resiko, yaitu adanya kerugian dan kegagalan yang akan mengiringinya. Pada sisi yang lain keuntungan merupakan sebuah *yardstick* yaitu sebuah tolak ukur dari gagal dan suksesnya sebuah usaha bisnis.[4] Keuntungan merupakan sesuatu yang dikejar oleh seorang pebisnis. Keuntungan yang besar tentunya merupakan target utama, namun keuntungan yang besar akan menarik para *competitor* yang lain untuk masuk di dalamnya, sehingga seyogyanya keuntungan yang diusahakan adalah bukan keuntungan yang besar tapi keuntungan yang layak. Namun untuk meningkatkan keuntungan adalah dengan memperbesar dan memperluas pangsa pasar sehingga keuntungan akan menjadi besar dengan sendirinya.[5]

Dari beberapa definisi yang telah dipaparkan maka dapat diambil beberapa poin penting terkait dengan bisnis yaitu: a. Berkaitan dengan barang dan jasa (industri/produksi); b. Menyangkut perpindahan barang dan jasa (tata niaga/distribusi); c. Adanya keteraturan dalam penanganan sebagai sebuah sistem; d. Senantiasa ditujukan untuk memperoleh keuntungan.[6]

---

2 WF Schoel et. al,*Introduction to Business: Opening Doors, 7th* ed. (USA: Allyn and Bacon, 1993),15. Bandingkan dengan Sawaldjo, *Manajemen…,*1.

3 CJ Eng et. al. , *Management of Business, 6 th.* (Singapore: McGraw-Hill Book Co., 1994), 3-5.

4 Sawaldjo, *Manajemen…,* 9.

5 Ibid, 10.

6 Ibid. 1.

Intinya, bisnis merupakan sebuah produksi dan atau distribusi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan sebagai imbalan dari resiko yang mau diambil dan dihadapi serta modal yang dikeluarkan oleh pengusaha/pebisnis/entrepreneur. Demikian juga bisnis merupakan sebuah sistem sehingga mengandung manajemen di dalamnya. Salah satu manajemen yang ada adalah strategi dari bisnis tersebut.

Ada beberapa tujuan dari bisnis antara lain, agar tetap bertahan hidup, untuk meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan profitabilitas sebagai suatu tujuan yang dominan. Tentunya bisnis sebagai sebuah aktivitas hidup maka tujuan merupakan sebuah keniscayaan yang terus mewarnai jalannya bisnis. Namun tidak dimungkiri adanya tujuan yang berlainan dari tiap bisnis.

2. Bisnis dan Kehidupan

Dalam kerangka memahami bisnis dalam hidup dan kehidupan ini tentunya memerlukan sebuah analogi yang bisa menggambarkan bagaimana sebuah rangkaian bisnis dengan organ-organ yang saling berpengaruh. Bisnis bisa dipahami sebagai sebuah organ hidup. Oleh karena itu, bisnis mempunyai anatomi dan fisiologi yang bisa dipahami sebagai berikut.

Pembelian, pembuatan dan penjualan merupakan jantung. Manajemen merupakan darah yang dipompa di jantung untuk menghasilkan gagasan sebagai oksigen yang diperlukan oleh tubuh. Sebagai sebuah sistem bisnis memerlukan sistem koordinasi sebagai sebuah sistem saraf yang akan menentukan gerak dan langkah bisnis.[7]

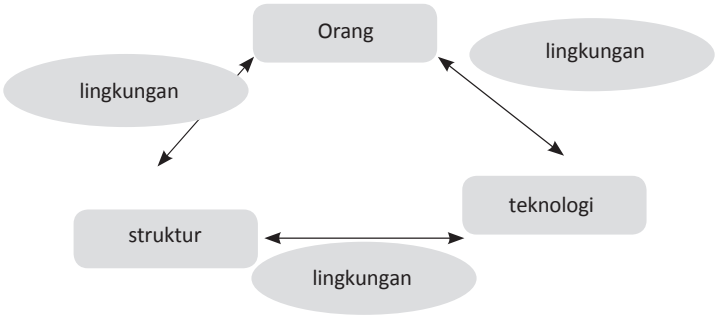
Dengan analogi yang sederhana di itu jelaslah bahwa sistem bisnis merupakan sesuatu yang hidup dan dinamis. Untuk mempertahankan kehidupannya maka diperlukan sebuah sistem yang menjamin terus berjalannya kehidupan. Jika salah satu sisi saja terganggu, maka akan memengaruhi jalannya bisnis secara keseluruhan.

7 Ibid. 2.

3. Perilaku[8] Bisnis

Perilaku bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam kegiatan bisnisnya baik berupa pertukaran barang dan jasa atau uang yang saling memberi keuntungan dan manfaat. Ada beberapa pemahaman yang bisa dijadikan acuan dalam rangka pemetaan perilaku bisnis, yaitu: a. Perilaku bisnis merupakan sebuah sistem studi dari sifat bisnis, seperti bagaimana bisnis dimulai, tumbuh, dan berkembang dan bagaimana pengaruhnya terhadap masyarakat sebagai individu, kelompok pemilih, situasi bisnis, dan situasi yang lebih besar; b. Perilaku bisnis didefinisikan sebagai studi mengenai perilaku manusia dalam bisnis, yang menggunakan ilmu pengetahuan tentang bagaimana manusia bertindak dalam bisnis.[9]

Dasar dari sebuah perilaku bisnis ditujukan bagi kemanfaatan orang. Ada beberapa elemen kunci yaitu orang, struktur, teknologi, dan lingkungan tempat bisnis berada dengan segala seluruh jangkauan operasionalnya, baik secara eksternal maupun internal. Hubungan beberapa kunci perilaku bisnis dapat terlihat pada gambar berikut.



(Sumber: Zainal Abidin, 2021)

Gambar 1.2: Hubungan antara bisnis dengan lingkungan

8 Istilah perilaku dapat diartikan adalah cara bertindak dimana hal itu menunjukkan tingkah laku seseorang di dalam melakukan kegiatannya. Perilaku juga dapat diartikan sebagai perilaku yang Nampak (*over behavior*) maupun perilaku yang tidak nampak (*inner behavior*) baik yang bersifat motorik, emosional maupun kognitif. Aliran behaviorism meyakini bahwa perilaku individu tidak timbul dengan sendirinya, namun merupakan sebuah reaksi dari sebuah stimulus atau dorongan yang di terima oleh organisme baik internal maupun eksternal. Hubungan stimulus dengan respons seakan-akan seperti mekanistik. Sedangkan menurut aliran kognitif meyakini bahwa perilaku individu merupakan respons dari stimulus, namun individu tetap mempunyai kemampuan untuk menentukan perilaku yang akan dilakukakannya, sehingga individu bersifat aktif untuk menentukan perilaku tersebut. Lihat Ismail Nawawi, *Islam dan Bisnis; Pendekatan Ekonomi dan Manajemen, Doktrin, Teori dan Praktik* (Surabaya: vivpress, 2011), 288-289.

9 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 290.

Dari paparan diagram itu dapat dipahami bahwa semua lini kehidupan manusia tidak terlepas sama sekali dengan bisnis. Dalam bahasa sederhana, semua lini kehidupan manusia mengandung sisi bisnis, baik hal itu disadari atau tidak. Oleh karena itu memahami bisnis dengan baik merupakan sebuah usaha untuk memperbaiki kehidupan dengan menata lingkungan bisnis yang lebih baik.

B. Ekonomi Bisnis

1. Konsep Ekonomi Bisnis

Ekonomi bisnis terdiri dari dua suku kata yaitu ekonomi dan bisnis. Ekonomi adalah sebuah studi yang berhubungan dengan bagaimana manusia menjatuhkan sebuah pilihan yang tepat dalam rangka memanfaatkan faktor-faktor produksi yang langka dan terbatas untuk menghasilkan sebuah produksi berbagai barang dan mendistribusikannya kepada masyarakat.[10]

Bisnis adalah pertukaran barang dan jasa atau uang yang saling menguntungkan dan memberi manfaat. Bisnis juga dapat dipahami sebagai sebuah pelayanan melalui jual beli sebuah barang. Dalam pertukaran barang tersebut diperlukan sebuah aktivitas ekonomi, yaitu produksi dan distribusi.[11]

Pemahaman tentang ekonomi bisnis adalah aktivitas yang menggambarkan cara bisnis dan unit ekonomi dalam melaksanakan aktivitas ekonomi baik produksi, distribusi, dan konsumsi dalam rangka mencapai dan memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan rakyat. Sehingga ekonomi bisnis merupakan sebuah aktivitas bisnis dalam skala yang lebih luas yang merupakan suatu hubungan yang saling memengaruhi sebagai tolak ukur dari efektivitas dan efisiensi dari suatu masyarakat dalam usahanya ketika mencari kebutuhannya.[12]

---

10 Ibid., 1-2.

11 Sebagai sebuah tambahan pemahaman mungkin diperlukan wawasan tentang definisi bisnis yang beragam yaitu: bisnis adalah kegiatan untuk menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa demi kepentingan bersama baik antara produsen dan konsumen. Bisnis dapat diartikan sebuah kegiatan yang diorientasikan untuk menghasilkan laba. Laba itu merupakan sebuah hasil antara penghasilan dikurangi biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 2.

12 Pengertian ini menurut Nimpoena. Lihat Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 3. Sedangkan arti sempit bisnis seperti sudah diterangkan di atas adalah sebuah perdagangan.

Usaha dan fungsi sosial ekonomi pada masyarakat yang terefleksikan pada tujuan kesejahteraan fisik dengan memanfaatkan semua sumber daya dan fasilitas yang ada jelas tergambar dalam ekonomi bisnis. Dengan begitu, dalam bisnis ada beberapa faktor yang perlu dipahami sebagai aktor inti dari pelaku dalam sebuah kegiatan bisnis.[13]

a. Pemilik: Pemilik merupakan pihak yang menanamkan modal dalam sebuah bisnis dengan harapan akan mendapatkan keuntungan dari investasi yang dilakukannya.
b. Manajer: Manajer adalah orang yang menjalankan dan bertanggung jawab terhadap investor. Diharapkan dari seorang manajer adalah sikap profesional dan mempunyai semangat bersaing yang kompetitif untuk menjalankan sebuah bisnis.
c. Konsumen: Konsumen adalah sasaran dan pemakai dari usaha yang dilakukan.
d. Pekerja: Pekerja adalah pihak yang langsung melakukan kegiatan produksi terhadap barang dan jasa.

Ada beberapa tujuan dari bisnis, yaitu: mencari keuntungan, mempertahankan hidup perusahaan, menumbuhkembangkan perusahaan dan yanggung jawab sosial. Keempat tujuan tersebut merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan satu sama lain. Keuntungan perusahaan digunakan untuk mempertahankan hidup dan menumbuhkembangkan perusahaan serta tanggung jawab sosial sebagai penyedia lapangan pekerjaan serta bertanggung jawab terhadap kondisi sosial, misalnya memberikan CSR (*corporate social responsibility*).[14]

2. Kegitan Ekonomi Bisnis

Bisnis merupakan sebuah kegiatan yang cukup luas. Untuk memudahkan maka bisnis dapat dipetakan kepada tiga kegiatan yang utama, yaitu:

---

13 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 3-4.
14 Ibid., 4.

a. Konsumsi

Titik akhir dari sebuah produksi adalah bagaimana ia ditanggapi oleh pasar. Konsumen juga perlu diperhatikan karena daya beli mereka akan memengaruhi aktivitas pembelian mereka. Sistem pembayaran terhadap barang dan jasa juga akan menentukan daya beli.[15]

Menurut James F. Engel et. Al yang diadopsi oleh Mangku Negara menyatakan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan individu secara terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.[16]

David Loudon[17] juga menyatakan bahwa perilaku ekonomi merupakan proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dari proses mengevaluasi, memperoleh, menggunakan, atau dapat mempergunakan barang-barang dan jasa.[18]

Gerald Zaltman dan Melani Wallendor[19] menyatakan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses, dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber-sumber lainnya.[20]

Berdasarkan pendapat di atas maka bisa disarikan bahwa perilaku konsumen dapat dipahami bahwa: 1) dilakukan oleh individu atau kelompok; 2) proses pengambilan keputusan tentang mendapatkan dan menggunakan barang dan jasa; 3) dipengaruhi oleh pengalaman baik terhadap produk dan layanan yang diterimanya.[21]

Untuk memahami variabel yang berhubungan dengan perilaku konsumen maka menurut David L. Loudan[22] ada tiga variabel.

---

15 Sawaldjo, *Manajemen...*, 5.

16 Ismail Nawawi Uha, *Isu-Isu Ekonomi Islam; Kompilasi Pemikiran dan Teori Menuju Praktik di Tengah Arus Ekonomi Global, Buku 2 Nalar Perilaku* (Surabaya: vivpress, 2013), 785.

17 Ibid., 785-786.

18 Ibid., 786.

19 Ibid.

20 Ibid.

21 Ibid.

22 Ibid.

1) Stimulus yaitu variabel yang berada di luar individu tetapi mempunyai pengaruh terhadap proses pengambilan keputusan untuk memberi atau tidak terhadap suatu barang dan jasa, seperti merek, iklan, penataan barang, dan sebagainya; 2) Respons merupakan variabel yang merupakan hasil dari aktivitas individu sebagai respons terhadap stimulus, seperti memberi penilaian terhadap nilai barang, perusahaan dan pandangan terhadap suatu barang, dsb; 3) Perantara, yaitu variabel yang menjadi perantara seperti motif individu dalam membeli, sehingga dengan stimulus yang sama akan menghasilkan respons yang berbeda.[23]

b. Produksi

Produksi dapat dibedakan kepada tiga bentuk. *Pertama,* primer yaitu kegiatan produksi langsung dari alam. Contoh tambang batubara. *Kedua,* sekunder yaitu pengolahan bahan mentah menjadi bahan jadi. Contoh kayu diolah menjadi kursi. *Ketiga,* tersier, yaitu produk dukungan terhadap primer dan sekunder. Contoh jasa asuransi terhadap kendaraan.[24]

Produksi dapat dipahami sebagai sebuah kegiatan yang berusaha menyediakan barang dan jasa dengan memperhatikan beberapa nilai antara lain nilai keadilan, kemanfaatan, kemaslahatan bagi umum. Oleh karena itu, produksi merupakan hal yang penting sehingga salah satu hadis Nabi menegaskan bahwa hendaknya setiap orang harus mengelola ladangnya meskipun besok adalah hari kiamat. Dari pemahaman hadis ini dapat diambil kesimpulan betapa pentingnya produksi dalam pandangan Islam, menurut Al Ghazali aktivitas ekonomi merupakan kewajiban individual (*farḍu 'ayn*) sedangkan produksi adalah kewajiban sosial (*fard}u kifāyah*)[25] sehingga Pemerintah harus berjuang untuk masalah produksi barang dan jasa agar gugur kewajiban sosial ini.[26]

Produksi merupakan urat nadi dari sebuah ekonomi. Konsumsi dan distribusi tidak akan pernah terjadi tanpa adanya produksi.

---

23 Ismail, *Isu-Isu Ekonomi...,* 787.

24 Sawaldjo, *Manajemen...*, 4-5.

25 Istilah *fard} 'ayn* dan kifayah. Kalau yang *fard} 'ayn* bahwa setiap kaum muslimin wajib memenuhi, tetapi kalau *kifa>yah* jika sudah ada satu orang yang memenuhi maka gugurah kewajiban kaum muslimin yang lain.

26 Ismail, *Isu-Isu Ekonomi...,* 833-834.

Namun ada beberapa pemahaman tentang produksi yang bisa diuraikan, bahwa produksi adalah proses dalam kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang dan jasa dengan menggunakan faktor-faktor produksi yang diukur dalam satuan waktu tertentu. Hal itu dilakukan dengan memperbaiki dan memproses kondisi fisik sesuatu dengan tujuan untuk mencapai tujuan hidup sesuai dengan tuntunan agama. Sehingga keadilan dan pemerataan sangat penting serta mempunyai *maslahat* bagi kehidupan manusia.[27]

Ada beberapa motivasi seorang produsen dalam melakukan kegiatan produksi, yaitu: 1) Laba. Laba bukanlah tujuan utama melainkan cara memproduksi secara halal dan merupakan faktor yang harus diperhatikan secara seksama; 2) Dampak sosial. Hal ini penting apakah produksi bisa membawa dampak positif bagi masyarakat seperti mengurangi pengangguran, atau apakah produksi akan menghasilkan sesuatu yang berbahaya seperti limbah produksi, limbah lingkungan. Di samping itu produksi terhadap barang dan jasa harus sesuai dengan kecenderungan dari harapan dan keinginan masyarakat, sehingga kebutuhan masyarakat harus diprioritaskan misalnya dengan tahapan yang primer dulu; 3) Nilai spiritualisme harus menjadi penyeimbangan dalam kegiatan produksi. Misalnya walaupun menginginkan profit yang banyak tetapi harus tetap memegang erat ketentuan dari *sharī'ah*. Di samping itu penentuan harga harus dilakukan dengan adil. Ramah dalam memperlakukan dan melayani karyawan[28]

Untuk menciptakan sebuah produksi maka dituntut adanya sikap profesionalisme. Rasulullah menyatakan bahwa Allah menyukai seorang hamba yang sungguh-sungguh dan serius dalam pekerjaannya. Di samping itu pekerjaannya harus menitikberatkan kepada kemaslahatan umat, sehingga umat ini akan mempunyai

---

27 Ibid.,, 834-835.

28 Tentang konsep keseimbangan Lihat di al Qur'an al Qasas 77 :

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: dan carilah apa yang telah dianugerahkan oleh Allah kepadamu di negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari kenikmatan duniawi. Dan berbuat baiklah kamu seperti apa yang telah berbuat baik Allah kepadamu. Dan janganlah berbuat kerusakan di muka bumi sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.

ekonomi yang kuat. Seorang umat yang kuat dalam ranah ekonomi akan lebih dicintai daripada umat yang lemah ekonominya.[29]

c. Distribusi

Distribusi merupakan berpindahnya barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Ada beberapa kegiatan distribusi yang dikenal, misalnya penyimpanan, pengiriman bahan baku ke *supplier*, pengemasan, dan lain-lain. Efisiensi distribusi diukur sejauh mana biaya yang dikeluarkan oleh jaringan distribusi barang dan jasa terhadap *user* dari produk barang dan jasa. Jaringan distribusi juga akan menentukan luas dan sempitnya pemasaran sebuah produk.

Distribusi merupakan sebuah aktivitas dalam ranah ekonomi yang merupakan kelanjutan dari proses produksi barang dan jasa. Sebuah produksi akan didistribusikan dari satu pihak kepada pihak yang lain. Ada bentuk penukaran produksi dengan barang produksi yang lain namun ada juga penukaran produksi dengan uang.[30]

Saluran distribusi merupakan salah satu faktor yang memengaruhi distribusi barang dan jasa. Saluran distribusi sering diistilahkan dengan saluran pemasaran. Saluran distribusi merupakan sebuah jalur yang dilalui oleh arus barang dan jasa yang akhirnya sampai kepada konsumen baik melalui perantara atau langsung kepada tangan konsumen.[31]

Ada definisi yang lebih luas yang menyatakan bahwa saluran distribusi adalah suatu struktur dalam perusahaan yang biasanya terdiri dari agen, dealer, pedagang besar, dan pengecer dari sebuah komoditas yang menjadi produksi baik berupa barang maupun jasa. Dengan lebih spesifik, pengertian saluran distribusi dapat dipahami merupakan sekelompok pedagang atau agen untuk memindahkan secara fisik dan nama dari sebuah produk untuk menciptakan sebuah kegunaan pasar. Ada yang memahami bahwa saluran distribusi merupakan himpunan perusahaan atau perseorangan yang

---

29 Berdasarkan dari pemahaman hadis sesungguhnya seorang muslim yang kuat akan lebih baik daripada muslim yang *dha'if*. Bahkan sesuatu yang tidak wajib tetapi menjadi sebab utama maka hal itu menjadi wajib juga. Artinya kuatnya ekonomi melalui produksi yang berlandaskan syariah maka menjadi wajib.

30 Ismail, *Isu-Isu Ekonomi...,* 1057.

31 Ibid.

mengambil alih atau membantu pengalihan hak atas barang dan jasa untuk berpindah dari produsen dan konsumen.[32]

Dari pengertian tersebut dapat diambil beberapa hal, yaitu: 1) Saluran distribusi merupakan sekelompok lembaga yang ada di antara berbagai lembaga yang mengadakan kerja sama untuk mencapai sebuah tujuan; 2) Tujuan saluran distribusi adalah untuk mencapai pasar-pasar tertentu; 3) Adapun kegiatan penting dari saluran distribusi adalah mengadakan penggolongan/spesifikasi kemudian mendistribusikannya.[33]

Kegiatan distribusi merupakan sebuah fungsi yang penting dari sebuah bisnis. Sebagus apapun produk dari produsen tapi belum didistribusikan maka tidak ada artinya. Dalam Islam kegiatan distribusi sebagaimana dipahami dalam pengertian itu belum ditemukan petunjuknya secara rinci. Islam hanya memberikan norma bagaimana bersikap dalam produksi dan konsumsi. Ada dua orientasi dalam Islam yang berhubungan dengan masalah distribusi. 1) Menyalurkan rezeki untuk diinfakkan demi kepentingan sendiri maupun orang lain, seperti zakat; 2) Mempertukarkan hasil produk dan daya ciptanya kepada orang lain yang membutuhkan agar mendapatkan laba sebagai pemenuhan *business oriented*.

Islam menganjurkan agar harta tidak hanya berputar pada orang yang kaya saja, sehingga pemerataan hanya bisa didapatkan dengan sebuah sistem distribusi yang adil.[34]

Ada beberapa model saluran distribusi yang bisa dipetakan sebagai berikut.

1) Distribusi produk konsumen

   Ada lima model pada pemasaran, yaitu: a) Produsen-konsumen: Produsen-konsumen merupakan saluran distribusi terpendek. Biasanya pemasaran alat rumah tangga yang biasanya dari rumah ke rumah; b) Produsen-pengecer-konsumen: Biasanya peralatan pertanian; c) Produsen-grosir-pengecer-konsumen: Merupakan ukuran tradisional biasanya perusahaan manufaktur kecil; d) Produsen-agen-pengecer-konsumen: Banyak produsen

32 Ibid., 1057-1058.

33 Ibid., 1058.

34 Ibid.,, 1060.

yang memanfaatkan jasa agen untuk sampai pada pengecer besar maupun kecil; e) Produsen-agen-grosir-pengecer-konsumen: Biasanya agen yang diperlukan kemudian didistribusikan kepada toko kecil yang ada di kota kecil.[35]

2) Distribusi jasa

Untuk produk jasa hanya ada dua jalur khusus, yaitu: a) Produsen-konsumen: Jasa merupakan sesutu yang tidak nampak. Untuk memasarkan jasa, diperlukan hubungan secara langsung dengan konsumen yang lebih pribadi dan intens, seperti tukang pangkas rambut, perawatan kesehatan, dan sebagainya; b) Produsen-agen-konsumen: Untuk membantu maka diperlukan agen bagi produsen, misalnya jasa transportasi, penginapan, dan sebagainya.[36]

3) Pertimbangan pasar

Ada pertimbangan pasar yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan, yaitu: a) Tipe pasar. Sebuah perilaku dari konsumen sehingga harus dipikirkan bagaimana saluran distribusi untuk menjangkau pemenuhan konsumen; b) Jumlah konsumen potensial. Jumlah ini menentukan bentuk saluran distribusi, jika sedikit mungkin dari produsen bisa langsung, namun jika banyak maka tidak mungkin langsung, sehingga diperlukan agen, pengecer dalam mendistribusikannya; c) Jumlah pesanan. Jika pesanan banyak maka tidak mungkin didistribusikan secara langsung, namun perlu agen atau pengecer.[37]

4) Pertimbangan produk

Beberapa hal yang dipikirkan dalam produk adalah: a) Nilai unit. Jika nilainya mahal maka distribusinya harus simpel, namun jika murah dan barangnya banyak maka tidak masalah dengan distribusi panjang; dan b) Umur produk. Jika umurnya pendek maka distribusinya harus pendek. Demikian juga jika panjang umurnya maka distribusinya tidak masalah apabila panjang.[38]

---

35 Ibid., 1061-1062.

36 Ibid., ,1062.

37 Ibid, 1063.

38 Ibid, 1064.

5) Pertimbangan perusahaan

Perusahaan dalam menentukan distribusi harus memperhatikan beberapa hal.

a) Pengendalian saluran: Pemendekan saluran dipentingkan untuk mengendalikan produk benar-benar sampai kepada konsumen. Memang ada resiko biasanya harganya agak mahal, sehingga distribusinya lebih agresif.

b) Jasa yang diberikan produsen: Jasa ini juga memengaruhi pola saluran distribusi seperti poin, imbalan (*fee)*. Bagaimana perantara menentukan jalur distribusinya, seperti pengecer semen harganya tetap namun mereka akan diberi poin berupa bonus penjalan.

c) Kemampuan manajemen: Jika tidak memahami manajemen distribusi maka banyak produsen yang memanfaatkan perantara dalam mendistribusikan produksinya, apalagi dilengkapi dengan konsultan pemasaran.[39]

C. Dinamika Bisnis

1. Dinamika Kyai dan Pesantren

Dinamika berasal dari bahasa inggris *dynamic* yang artinya sesuatu yang berhubungan dengan gerak kemajuan. Hal itu berupa pergeseran, perubahan atau perkembangan. Kemajuan kadang didahului atau diikuti oleh perubahan, pergeseran, pemunculan sesuatu yang baru dan menghapus yang lama. Sehingga dinamika bisa dipahami sebagai sebuah pergeseran, perubahan atau perkembangan.[40]

Noeng Muhajir sebagaimana di kutip Ridlwan Nasir membagi dinamika perubahan sosial menjadi dua kelompok, yaitu dinamika sebagai instrumen dan dinamika sebagai tujuan. Dalam arti instrumen, dinamika dinyatakan bahwa perubahan bisa terjadi secara evolusioner dan dalam perubahan terdapat sebuah kekuatan (*power*) yang

39 Ibid, 1064.

40 Ridlwan Nasir, *Mencari Format Pendidikan Ideal; Pondok Pesantren di Tengah Arus Perubahan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010),11.

menyebabkan terjadinya sebuah perubahan.[41] Sedangkan dalam arti tujuan, dinamika sesuai dengan apa yang dikutip Ridlwan tentang definisi dinamika, yaitu: *Pertama,* Auguste Comte menyatakan dinamika dapat dipahami dengan teori perubahan masyarakat dari teologik melalui metafisik ke positivistik, hal itu sesuai dengan sejarah alam pikir abad ke-17. *Kedua,* Durkheim juga menjelaskan dinamika bisa dipahami dengan teori dari solidaritas mekanik ke solidaritas organik. *Ketiga,* Max Weber menyatakan perubahan dari masyarakat yang irasional ke masyarakat yang lebih rasional.[42]

Dari beberapa teori yang ada, dinamika dalam arti tujuan adalah adanya tujuan dari proses dinamika yaitu sebuah kondisi akhir dari perubahan yang terjadi. Tujuan itu bisa berupa positivistik, solidaritas organik dan rasional yang intinya dari masyarakat yang tidak maju menuju masyarakat yang maju.

Clifforrd Geertz menyinggung tentang dinamika ketika membahas perkembangan agama Islam yang berhubungan dengan peran madrasah dan pesantren dalam *spectrum* modernisasi masyarakat tentang pola kultural santri, abangan, dan priyayi yang melahirkan tentang nilai-nilai keagamaan yang dilahirkan pesantren pada masa itu.[43]

Zamaksyari Dhofier berusaha mengungkap tradisi pesantren pada sistem pengajarannya yang difokuskan pada sistem sorogan, bandongan, musyawarah, wirid *t}ari>qat.* Demikian juga relasi kyai dan santrinya.[44]

Hiroko Horikoshi telah membahas peran kyai dalam perubahan sosial. Tokoh sentral yang dijadikan pembahasan adalah Kyai Yusuf Tajir. Hasil kajiannya menangkap bahwa jalannya proses perubahan yang dibawakan oleh pandangan hidup yang tradisional ke arah modernitas dengan ciri emansipatoris. Kyai merupakan tokoh karismatik sehingga mudah untuk menjadi pelopor dalam perubahan sosial di dalam masyarakat dengan cara yang sesuai dengan kapasitas kyai.[45]

---

41 Ibid.,12.
42 Ibid.,25.
43 Ibid., 4.
44 Ibid.
45 Ibid.,4-5.

Imron Arifin menangkap perubahan dalam kepemimpinan kyai dari sistem sentral ke arah desentralisasi. Dari peran tunggal kyai ke arah pendelegasian peran kepada beberapa para asisten kyai.[46]

Dari pemaparan itu maka dinamika dalam konteks sistem pendidikan pesantren adalah pergeseran, perubahan, dan perkembangan pesantren dari masa ke masa sesuai dengan perkembangan zaman.[47] Kualitas dinamika sistem pesantren sangat bergantung kepada kualitas kyai sebagai sosial aktor, mediator, dimanisator, katalisator, motivator bahkan sebagai *power* dengan kedalaman ilmu dan wawasan yang dimiliknya.[48]

Salah satu faktor yang dominan dalam dinamika pondok pesantren adalah wawasan pemangku pondok dalam hal ini kyai. Hal itu disebabkan karena dalam setiap perubahan sosial pasti terdapat sosial aktornya dan sosial aktor dalam dinamika pesantren adalah kyai. Kekuatan (*power*) dari seorang kyai adalah kedalaman ilmu dan wawasan yang dimiliki kyai dalam merespons sebuah perubahan.[49]

Di samping itu kyai mempunyai karisma, sehingga mempunyai pengaruh yang besar sekali dalam kehidupan masyarakat. Seorang santri dari seorang kyai berpandangan bahwa kyai yang diikutinya merupakan kyai yang ampuh, mempunyai konfidensi baik dalam hal ilmu pengetahuan dan wawasan tentang pengelolaan kehidupan termasuk kehidupan pesantren dan masyarakat.[50]

Kyai berfungsi sebagai penyaring untuk mengambil sesuatu yang bermanfaat dan membuang yang mendatangkan bahaya bagi santri dan pesantren. Namun, fungsi sebagai penyaring tersebut, menurut Geertz, akan mampet ketika kyai kehilangan peran, kurang informasi sehingga kyai menjadi tidak kreatif. Akibatnya akan terjadi sebuah

---

46 Ibid.,5.

47 Ibid.,7.

48 Ibid. Bandingkan dengan Mastuhu, *Dinamika Sistem Pendidikan Pesantren, Suatu Kajian tentang Unsur dan Nilai Sistem Pendidikan Pesantren* (Jakarta: INSIS, 1994), 7. Sebagaimana dipahami bahwa ada beberapa unsur-unsur dari sistem pesantren, yaitu: 1. *Actor* atau pelaku yang meliputi kyai, ustad, santri dan pengurus. 2. *Hardware* yang meliputi masjid, rumah kyai, asrama santri, madrasah, dan sebagainya. 3. *Software* yang meliputi kurikulum, kitab, cara pengajaran (*sorogan, bandongan* dan *ḥalaqah*), dan sebagainya. Lihat Mastuhu, *Dinamika Sistem Pendidikan Pesantren...,* 25.

49 Ibid., 13.

50 Ibid.,14. Bandingkan dengan Zamakhsyari Dhofier, *Tradisi Pesantren, Studi tentang Pandangan Hidup Kyai* (Jakarta: LP3ES, 1982), 56.

kesenjangan dengan masyarakat sekitarnya. Horikoshi menegaskan, terdapat beberapa kyai yang berperan secara kreatif dalam arus perubahan dengan cara manjadi pelopor dalam perubahan sosial dengan cara yang diyakini oleh kyai, bahkan bukan penawaran melainkan memberikan alternatif agenda untuk memenuhi tuntutan kebutuhan masyarakat dan santri yang menjadi pengikutnya.[51]

Melihat kyai sebagai pimpinan khususnya dalam menjalankan pesantren, maka terdapat beberapa tipe pimpinan yaitu:[52] *Pertama,* **otokratik**, yaitu bertindak sendiri dalam menentukan sebuah keputusan dan hanya memberitahukan tentang keputusan tersebut kepada bawahan untuk dilaksanakan. Bawahan tidak diikutkan sama sekali dalam proses pengambilan keputusan karena fungsi bawahan murni sebagai pelaksana. *Kedua,* **militeristik**, yaitu mengambil keputusan sendiri dan berusaha agar bawahan mau menjalankan keputusan yang sudah diambilnya. *Ketiga,* **demokratik**, yaitu mengambil keputusan dengan melibatkan para bawahan sehingga bawahan mempunyai peran untuk bersama-sama pemimpinnya mencapai tujuan bersama. *Keempat,* **karismatik**, yaitu kadangkala otokratik namun sering kali demokratik. Biasanya tipe tersebut merupakan pimpinan yang mempunyai daya tarik yang besar dengan jumlah pengikut yang besar pula, mempunyai kemampuan yang luar biasa di atas kemampuan orang-orang biasa.[53]

Ridlwan menambahkan bahwa ada lima model kepemimpinan kyai dalam pesantren, yaitu:[54] *Pertama,* karismatik yaitu kepemimpinan yang mengacu pada satu figur sentral yang dianggap mempunyai kekuatan supranatural, keluasan ilmu, partisipasi komunitas yang lain kecil dan tidak birokratik. *Kedua,* tradisional, yaitu kepemimpinan yang memerlukan legitimasi dari pendukungnya. Biasanya dihubungkan dengan pimpinan karismatik sebelumnya, misalnya turunan kyai pendiri pesantren pertama yang terkenal "wali". *Ketiga,* rasional, yaitu kepemimpinan dengan sistem kolektif, partisipasi komunitas tinggi, figur pimpinan tidak mengarah kepada satu individu melainkan

---

51 Ibid., 14. Bandingkan dengan Hiroko Horikoshi, *Kyai dan Perubahan Sosial* (Jakarta:P3M, 1987), xviii.

52 Ibid.,15-16.

53 Ibid.,15-16.

54 Ibid.,328-329.

bersifat kelembagaan secara kolektif, kepemimpinan lebih birokratis dan diatur secara manajerial. *Keempat,* gabungan antara karismatik-tradisional. *Kelima,* gabungan antara karismatik-tradisional-rasional.[55]

Dinamika dalam dunia pesantren dapat dilihat dari dinamika yang terjadi pada sisi *actor*, yaitu kyai sebagai pimpinan pesantren dan penentu dari dinamika pesantren. Mastuhu menjelaskan tentang dinamika dalam gaya kepemimpinan pesantren oleh kyai mengalami dinamika dari tipe karismatik ke rasional, dari otoriter-kebapakan ke diplomatik partsipatif, dari *laissez-faire* ke birokratik.[56]

Selanjutnya dinamika dari *actor* mengarah kepada dinamika dalam segi *software* pesantren. Hal itu terlihat dari dinamika yang terjadi pada fungsi pesantren yang semula berfungsi sebagai lembaga pendidikan, lembaga sosial dan lembaga penyiaran agama[57] menuju ke arah yang semakin jelas fungsi pesantren yang lebih menonjolkan fungsinya sebagai lembaga pendidikan, sehingga pada sisi *hardware* juga berkembang semakin bervariasi model pendidikan yang ditawarkan pesantren. Demikian juga kompetensi yang ditawarkan pesantren juga beraneka ragam sesuai dengan bakat dan minat dari santri dan masyarakat.[58]

2. Kyai sebagai Elit Pesantren

Struktur masyarakat merupakan sebuah unit yang di dalamnya terdapat sekelompok masyarakat yang dominan. Kelompok dominan inilah yang mewarnai dan mengatur kelompok di bawahnya. Kyai merupakan kelompok dominan yang menjadi elit yang menguasai dalam ritual keagamaan.[59] Posisi itu ternyata bukan hanya di mata santri, namun dipatuhi juga oleh masyarakat. Dalam ranah yang lebih luas, seorang kyai yang notabene ulama dipercayai sebagai pewaris nabi dan penerus risalah ulama klasik. Bahkan untuk melegitimasi hal itu dikenal dengan istilah ijazah dari guru

---

55 Ibid. ,328-329.

56 Mastuhu, *Dinamika Dunia Pesantren,* 86. Bandingkan dengan Ridlwan, *Mencari Format,* 327-328.

57 Ibid., 59-60.

58 Ibid., 150.

59 Kuntowijoyo, *Perubahan Sosial dalam Masyarakat Agraris Madura; 1850-1940* (Yogyakarta: mata Bangsa, 2002), 333.

sebelumnya.[60] Status sosial dan simbol keagamaan yang melekat akan memberikan legitimasi sebagai seorang dengan personifikasi citra yang ideal di mata santri dan masyarakatnya.[61]

Elit tentunya berusaha melanggengkan kekuasaan yang sedang direngkuhnya. Hal itu bisa dilakukan dengan membentuk jaringan di antara para kyai yang sulit dimasuki oleh kelompok lain. Jaringan yang bisa dipahami dalam sebuah pondok pesantren adalah tempat kyai sebagai tokoh tertinggi yang mengatur pesantren. Kemudian hal itu didelegasikan kepada para pengurus dan ustad yang dipercaya oleh seorang kyai. Mereka pekerja dan pelaku harian dari kebijakan yang diadakan oleh pesantren. Pengurus dan ustad bertugas untuk mengontrol santri yang bermukim di pesantren. Untuk menjaga hubungan dengan dunia luar pesantren maka pesantren akan berhubungan melalui jalur alumni baik secara langsung atau tidak langsung.[62]

Kyai memang layaknya raja kecil yang sedang mendiami sebuah singgasana pesantren. Di samping itu pasti punya daerah jajahan sebagai basis dari pesantren tersebut. Harmonisasi dengan lingkungan pesantren dengan dunia luar pesantren merupakan tanggung jawab sang raja yang tidak lain adalah kyai. Oleh karena itu kyai tidak hanya duduk manis di kursi kepengasuhan tetapi selalu berusaha memberikan respons terhadap permasalahan yang mengelilingi masyarakatnya.[63]

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Berbicara kyai apalagi dalam perspektif kualitasnya maka hal itu sangat berhubungan dengan sumber daya manusia. Sebuah manajemen yang efektif adalah manajemen harus mengarah kepada sebuah gagasan dan usaha semua manajer ke arah tujuan bersama. Inilah dasar manajemen sumber daya manusia.[64] Semua

---

60 Zainuddin Syarif, *Dinamisasi Manajemen Pesantren dari Tradisional hingga Modern* (Yogyakarta: Sunan Kalijaga Press, 2007), 51.

61 Abdurrahman Wahid, "Pesantren sebagai Subkultur" dalam *Pesantren dan Perubahan* ed. M. Dawam Rahajo (Jakarta: LP3S, CEt V, 1995), 39-60.

62 Zainuddin Syarif, *Dinamika Kyai dan Santri Dalam Pilkada Pamekasan.* Disertasi IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2010, 106-107.

63 Zamakhsyari, *Tradisi Pesantren*..., 56.

64 Ismail, *Islam dan Bisnis,* 714.

publik mengenal manajemen personalia, namun setelah itu baru manajemen sumber daya manusia. Peralihan istilah menegaskan adanya peran penting dan vital dari sumber daya manusia. Hal itu didukung oleh pertumbuhan ilmu pengetahuan dan profesionalisme dalam bidang manajemen SDM.[65]

Manajemen SDM (MSDM) mencakup masalah yang berkaitan dengan penggunaan dan perlindungan terhadap SDM, sedangkan personalia terbatas hanya kepada SDM yang ada di perusahaan, bagaimana ia diintegrasikan dalam satu unit organisasi secara efektif untuk mencapai tujuan.[66]

Manajemen[67] SDM[68] merupakan pengembangan dan pemanfaatan pegawai dalam rangka mencapai tujuan individu, organisasi, masyarakat dan bangsa yang efektif.[69] Menurut Edwin B. Flippo, MSDM adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan atas kegiatan pengadaan, pengembangan dan pemberian kompensasi, pengintegrasian pemeliharaan dan pelepasan SDM untuk tujuan individu, organisasi dan masyarakat.[70]

Manajemen SDM adalah manajemen manusia dengan mendekati nilai manusia dan hubungannya dengan organisasi. Manusia merupakan sumber penting dalam organisasi, manusia sebagai penentu keberhasilan sebuah organisasi. Lebih jauh Amstrong menegaskan bahwa prinsip dalam pendekatan MSDM, yaitu:[71] a) SDM merupakan harta terpenting yang dimiliki organisasi dan manajemen yang efektif adalah kunci untuk keberhasilan organisasi; b) Keberhasilan ini mungkin ditunjang dengan perencanaan strategis serta kebijakan yang bertalian pada manusia yang terjadi dalam sebuah hubungan; c) Kultur dan nilai perusahaan dan suasana

---

65 Ibid.

66 Ibid, 714-715.

67 Manajemen menurut GR Terry dkk adalah mencapai tujuan yang sudah ditentukan sebelumnya dengan bantuan orang lain. Menurut M. Priffner pengarahan orang dan tugas-tugasnya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Ibid, 715.

68 SDM dapat diartikan sebagai: 1. Manusia yang bekerja di lingkungan suatu organisasi (karyawan, personel). 2. Potensi manusia sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya. Aset dan fungsi sebagai modal di dalam organisasi bisnis yang dapat mewujudkan potensi nyata secara fisik dan non fisik untuk mewujudkan eksistensi organisasi. Ibid,715-716.

69 Ibid, 716.

70 Ibid.

71 Ibid, 716-717.

organisasi serta perilaku manajer menentukan keberhasilan perusahaan sehingga harus terus-menerus diperbaiki dan ditaati; d) MSDM terkait dengan integrasi, semua organisasi yang terlibat untuk mencapai tujuan bersama.

Manusia merupakan faktor dominan bila dibandingkan sumber daya yang lain. Mereka satu-satunya yang memiliki tujuan yang sangat bagus. Mereka mempunyai potensi dan kekuatan yang optimal. Manusia mempunyai posisi yang strategis karena ia pemegang kunci untuk mencapai tujuan.[72]

Adapun dimensi kualitas dari seorang manusia dapat dipetakan ke dalam beberapa hal, yaitu:[73]

a. Keilmuan dan ketakwaan.
   Al-Qur'an Surat Al-Mujadalah ayat 11

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انْشُزُوا فَانْشُزُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Hai orang orang-orang yang beriman apabila dikatakan kepadamu: berlapang-lapanglah di dalam majelis, maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: berdirilah kamu, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan.[74]

b. Kepribadian yang mencakup pandangan sikap hidup manusia.
   Al-Qur'an Surat Al-Furqan 63

وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا

72 Ibid, 718-719.
73 Ibid.
74 DEPAG, *Al Qur'an...*, 910-911.

Dan hamba-hamba Tuhan yang Maha Penyayang itu (ialah) orang-orang yang berjalan di atas bumi dengan rendah hati dan apabila orang-orang jahil menyapa mereka, mereka mengucapkan kata-kata yang baik.[75]

c. Kreativitas dan produktivitas.
Al-Qur'an Surat Al-Nahl 97

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan.[76]

Demikian juga terdapat dalam Al-Qur'an Surat Al-Ashr 1-3.

وَالْعَصْرِ (1) إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ (2) إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبر (3)

Demi masa. Sesungguhnya manusia itu benar-benar berada dalam kerugian. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh serta nasihat-menasihati supaya mentaati kebenaran dan nasihat-menasihati supaya menetapi kesabaran.[77]

d. Kesadaran sosial.
Termaktub dalam Al-Qur'an Surat Al-Ma'un 1-3

لِإِيلَافِ قُرَيْشٍ (1) إِيلَافِهِمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ (2) فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ (3) الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ (4)

75 DEPAG, *Al Qur'an...*, 568.
76 Ibid, 417.
77 Ibid, 1099.

Karena kebiasaan orang-orang Quraisy, (yaitu) kebiasaan mereka bepergian pada musim dingin dan musim panas. Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan pemilik rumah ini (ka'bah). Yang telah memberikan makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan.[78]

Demikian juga dalam Al-Qur'an Surat Al-Duha 9-11

فَأَمَّا الْيَتِيمَ فَلَا تَقْهَرْ (9) وَأَمَّا السَّائِلَ فَلَا تَنْهَرْ (10) وَأَمَّا بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ (11)

Adapun terhadap anak yatim maka janganlah kamu berlaku sewenang-wenang. Dan terhadap orang yang meminta-minta maka janganlah kamu menghardiknya. Dan terhadap nikmat Tuhanmu hendaklah kamu menyebut-nyebutnya (dengan bersyukur).[79]

Keempat dimensi jika dikembangkan secara dini akan terwujud sebuah sumber daya manusia yang berkualitas sehingga bisa menjadi aset yang sangat dominan untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja yang aktif dan kreatif. Dengan demikian jika SDM meningkat dan berkualitas maka produktivitasnya akan berdaya saing tinggi. Sesuai surat Al-Najm 39.[80]

وَأَنْ لَيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

Dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya.[81]

Kerja seseorang akan menentukan hak material mereka yaitu berupa pendapatan. Dalam ranah konsep Islam bukan hanya material yang akan didapat melainkan bayaran spiritual juga akan didapatkan. Banyak sekali insentif yang akan diberikan bagi manusia yang mau bekerja, yaitu:[82]

---

78 Ibid, 1106.
79 Ibid, 1071.
80 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 722-723.
81 DEPAG, *Al-Qur'an...,* 874.
82 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 723-725.

a. Janji pahala sesuai dengan Surat Al-Mu'minun 51:

يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Hai para rasul, makanlah dari makanan yang baik-baik, dan kerjakanlah amal saleh, sesungguhnya Aku Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.[83]

b. Terampil menguasai teknologi.
Surat Saba' 10-11:

وَلَقَدْ آتَيْنَا دَاوُودَ مِنَّا فَضْلًا يَا جِبَالُ أَوِّبِي مَعَهُ وَالطَّيْرَ وَأَلَنَّا لَهُ الْحَدِيدَ (10) أَنِ اعْمَلْ سَابِغَاتٍ وَقَدِّرْ فِي السَّرْدِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِي بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ (11)

Dan sesungguhnya telah kami berikan kepada Daud karunia dari Kami. (Kami berfirman): hai gunung-gunung dan burung-burung, bertasbihlah berulang-ulang bersama Daud dan kami telah melunakkan besi untuknya. (yaitu) buatlah baju besi yang besar-besar dan ukurlah anyamannya. Dan kerjakanlah amal saleh. Sesungguhnya Aku melihat apa yang kamu kerjakan.[84]

c. Respek terhadap kerja dan pekerja. Yusuf Qardhawi menegaskan bahwa tidak ada yang lebih tinggi dalam menghargai pekerjaan melebihi agam Islam. Adanya dorongan belajar ini tidak pantas ada komunitas pengangguran dalam komunitas muslim. Bahkan, menurut Al-Shaibani menyatakan bahwa bekerja merupakan ajaran yang disampaikan oleh para rasul yang terdahulu dan merupakan sebuah khazanah yang harus diteladani oleh kaum muslimin.[85]

---

83 DEPAG, *Al Qur'an...*, 532.

84 Ibid, 684.

85 Muhammad bin Hasan Al-Syaibani, *Al-Iktisāb Fi al Rizq Al-Muṣtaṭab* (Beirut: Dar al Kutub Al Ilmiyyah, 1986), 19. Bandingkan dengan Adimarwan Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 259.

4. Model Manajemen SDM dalam Bisnis

Karyawan merupakan manusia, sehingga melihat seorang karyawan hendaknya bukan sebagai faktor produksi saja, melainkan ada nilai lebih dari sekedar tenaga kerja. Beberapa corak dalam memahami karyawan untuk mencapai sebuah tujuan yang ditetapkan dalam sebuah organisasi bisnis, yaitu:[86]

a. Karyawan merupakan sebuah investasi. Jika sebuah investasi dikelola dengan baik dan benar maka dalam jangka panjang akan memberikan benefit cukup baik.
b. Karyawan hendaknya dilayani dan dipuaskan baik secara lahiriyah maupun batiniyah. Oleh karena itu, manajer harus mengusahakan program yang mengarah ke arah yang berorientasi menciptakan kepuasan bagi karyawan. Jika karyawan puas maka ia bukan hanya merasa sebagai karyawan, tetapi akan timbul rasa memiliki terhadap perusahaan. Pada akhirnya, mereka akan bekerja sepenuh hati dan memberikan kemampuan terbaiknya bagi perusahaan, hal itu bisa dicapai karena mereka merasa memiliki terhadap perusahaan bukan hanya pekerja saja. Oleh karena itu, ia akan mempunyai prestasi yang bisa diharapkan yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas perusahaan.
c. Karyawan hendaknya dirangsang untuk terus meningkatkan keahlian dan kemauannya. Untuk menunjang agar perusahaan terus berkembang maka karyawan harus selalu ditingkatkan (*up grade*) keahliannya. Mengadakan Diklat yang berorientasi kepada pengembangan perusahaan merupakan sebuah keniscayaan. Hal itu juga dipengaruhi semakin besar dan kompleksnya tantangan yang dihadapi oleh perusahaan dari masa ke masa.
d. Harus ada keseimbangan antara hak dan kewajiban bagi karyawan. Keseimbangan inilah sebagai titik tolak dari maju mundurnya sebuah perusahaan.
e. Pemberian *reward* bagi karyawan yang berprestasi merupakan sebuah pendekatan yang perlu dilakukan untuk semakin meningkatkan dan memacu prestasi karyawan.

86 Ismail, *Islam dan Bisnis...,*, 728-729.

Reward tidak harus berupa materi, penghargaan berupa nonmateri pun sangat diapresiasi oleh karyawan. Di samping *rewards* terhadap karyawan yang berprestasi maka *punishment* bagi karyawan yang tidak konsisten dan tidak mentaati peraturan merupakan sebuah keniscayaan yang harus ditradisikan untuk menilai prestasi karyawan.

Sebagai ujung tombak dalam sebuah manajemen maka seorang manajer harus dibekali dengan keahlian (*skill*) yang mumpuni. Ada beberapa skill yang harus dipahami dan dimiliki oleh seorang manajer, yaitu[87] a) *Conceptual skill*, yaitu kemampuan untuk mengintegrasikan seluruh potensi yang ada dalam perusahaan; b) *Human skill*, yaitu kemampuan memahami manusia lain. Hal itu dapat diaplikasikan dengan memahami, memotivasi, serta bisa mengapresiasi orang lain agar berusaha bersama-sama dan mempunyai tujuan untuk mengejar sasaran perusahaan; c) *Administrative skill*, yaitu mengikuti segala prosedur manajemen mulai perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi sekaligus pengontrolan. Menciptakan prosedur dan mentaati secara konsisten aturan main yang sudah disepakati menjadikan semua kebijakan yang diambil berdasarkan aturan main yang jelas; d) *Technical skill*, yaitu kemampuan teknis seperti teknik pelaporan keuangan, teknik pembukuan, dan teknik lain yang diperlukan. Hal itu akan memberikan pemahaman yang lebih jelas dalam menjalankan roda perusahaan.

Ada sebuah konsep yang lebih simpel yang menyatakan manajer itu harus mempunyai keterampilan manajer dan teknikal saja.[88] Dua jenis kemampun ini bisa memetakan posisi seorang manajer, apakah ia manajer yang level tinggi, level menengah, atau level bahwa. Semakin tinggi posisi seseorang dalam manajemen maka semakin dituntut untuk mengenali "hutan" tempat ia hidup, semakin rendah posisinya ia hanya dituntut untuk mengenal "pohon" saja. Tentunya sekumpulan pohon-pohon akan membentuk hutan. Mengenali pohon dan

87 Ibid, 729-730.

88 Ibid, 730-731.

hutan merupakan standar level dari seorang manajer dalam sebuah perusahaan.

Dalam posisi yang tinggi, manajer bukan hanya memproduksi dan mendistribusikan produk, tetapi ia harus menguasai skill lain dan lebih umum tantangannya. Sebaliknya, manajer rendahan hanya dituntut untuk lebih menguasai teknik dan spesialis yang menjadi tanggung jawabnya.

Pemikiran yang *holistic* dan integral menjadi sebuah keharusan bagi manajer dalam level tinggi sehingga keputusan yang diambil bersifat strategis dan demi kepentingan jauh ke masa depan, yang menyangkut hal-hal fundamental, maka keputusan itu mempunyai dampak yang sistemik terhadap perusahaan. [89] Sebaliknya, manajer level bawah harus mengambil keputusan yang bersifat taktis untuk mencapai tujuan. Bahkan, ia memutuskan hal-hal lebih teknikal dan operasional yang hanya berdampak secara mikro dalam bidang pekerjaannya. Semua level dalam manajemen harus diintegrasikan dan direncanakan sedemikian hingga mencapai tujuan perusahaan yang telah dicanangkan,[90]

5. Kompetensi SDM Bisnis dalam Konteks Shariah

Produktivitas sebuah usaha bisnis dipengaruhi oleh dua hal, yaitu kredibilitas dan profesionalitas. Kredibilitas dapat dipahami sebagai sebuah nilai yang ideal yang akan terwujud dalam rasa percaya diri orang terhadap seseorang atau sebuah lembaga. Kredibilitas dapat dideteksi dalam beberapa hal, yaitu:[91] a) Kejujuran; b) mampu menjadikan *win-win solution;* c) ketaatan terhadap legal formal; d) transparansi; e) kearifan dalam menyelesaikan masalah; f) kesehatan perusahaan; dan g) perkembangan sebuah usaha.

Adapun yang dimaksud dengan profesionalitas adalah suatu nilai praktis yang bisa ditemukan dalam kehandalan mengelola perusahaan secara cekatan dalam melaksanakan semua agenda kegiatan. Profesional tidak hanya terlihat dari kinerja (*performance*) yang bagus, namun dapat dilihat dari kerja nyata yang tampak

89 Ibid, 733-734.
90 Ibid, 735.
91 Ibid, 739.

sebagai hasil dari sebuah kegiatan usaha. Aspek profesionalitas bisa dilihat dari beberapa aspek, yaitu:[92] a) kerapian pengelolaan bisnis; b) kesesuian struktur dan keorganisasian perusahaan; c) keahlian dalam menjalankan usaha; d) adanya sistem mekanisme kerja; e) kesigapan dalam menangani masalah; f) adanya sumber daya manajer dan karyawan yang berkualitas; g) adanya sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan perusahaan.

Berdasarkan asas kredibilitas dan profesionalitas maka untuk melaksanakan tujuan organisasi diperlukan beberapa perangkat.[93]

a. *Humanware* atau diistilahkan perangkat manusia. *Humanware* merupakan seluruh sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan pada semua level: mulai dari pemilik, direktur, pengelola, sampai pekerja. Semua SDM harus mumpuni dalam bidang kualitas, kuantitas dan terpuji dalam ranah kepribadian. Kalau dalam Islam diistilahkan sebagai insan *al-kamil* (mendekati kesempurnaan).
b. *Hardware* atau perangkat keras, yaitu alat-alat produksi dan serangkaian alat-alat fisik yang menjadi sarana dan prasarana dari sebuah aktivitas perusahaan.
c. *Software* atau perangkat lunak, yaitu semua hal yang meliputi nonfisik seperti pembagian tata kerja, etika perusahaan, wewenang dan tanggung jawab semua level, dan semua perangkat yang mendukung terciptanya produksi dalam setiap perusahaan.

Dalam ranah pengelolaan bisnis syariah dibutuhkan beberapa kriteria SDM sebagai berikut:[94]

a. Tipe pertama, yaitu orang yang mempunyai kompetensi ilmu syariah dan memahami ilmu ekonomi bisnis. Pakar tipe pertama ini diproyeksikan akan memberikan sumbangan dalam ranah normatif dengan mencari prinsip-prinsip syariah Islam dalam ekonomi bisnis. Kontribusi itu diharapkan berupa pikiran yang praktis yang bisa menjawab semua problematika yang hadir dalam dinamika perusahaan.

92 Ibid, 739-740.
93 Ibid, 743-744.
94 Ibid, 744-745.

b. Tipe kedua, orang yang paham ilmu ekonomi bisnis yang paham syariah. Tipe kedua ini diproyeksikan bisa memberikan masukan berupa analisis ilmu ekonomi terhadap pelaksanaan normatif dari ekonomi Islam.
c. Tipe ketiga, orang yang sama-sama paham antara ilmu ekonomi bisnis dan ilmu syariah. Inilah tipe yang ideal untuk mengelola bisnis syariah. Namun, jarang sekali orang yang bisa memenuhi kualifikasi seperti tipe ketiga ini.

Tiga tipe yang ada ini diharapkan bisa terus menumbuhkembangkan kemampuannya dalam melaksanakan usaha bisnis yang berbasis syariah. Hal itu dapat terwujud dengan memperhatikan secara sungguh-sungguh statemen tentang ekonomi bisnis yang berasal dari sumber dasar Islam yaitu Al-Qur'an dan Al-Hadis.[95]

Banyak di Al-Qur'an keterangan yang berhubungan dengan ekonomi dan bisnis. Antara lain Islam menghargai orang yang mempunyai kemampuan dan keterampilan. Dengan kemampuan itu manusia diharapkan bisa produktif, seperti dalam Surat Al-Taubah ayat 105:

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ
إِلَى عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Dan katakanlah, bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul-Nya serta orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui kepada yang gaib dan yang nyata. Lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.[96]

Demikian juga pada surat Al-Isra' ayat 84.

سَبِيْلًا اَهْدٰى هُوَ بِمَنْ اَعْلَمُ كِلَتِهٖ ۗ فَرَبُّكُمْ شَا عَلٰى يَعْمَلُ كُلٌّ قُلْ

95 Ibid, 741-743.
96 DEPAG, *Al-Qur'an...*, 298.

«Katakanlah (Muhammad), «Setiap orang berbuat sesuai dengan pembawaannya masing-masing.» Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya.» [97]

Hal itu juga disinggung dalam surat Al-Zumar ayat 39.

قُلْ يَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَى مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ فَسَوْفَ تَعْلَمُونَ

Katakanlah: hai kaumku, bekerjalah sesuai dengan keadaanmu, sesungguhnya aku akan bekerja (pula), maka kamu kelak akan mengetahui.[98]

Berdasarkan tuntunan syariah maka diharapkan manajemen yang berlangsung akan mempunyai manajemen yang berorientasi kepada konsep *iḥsān* dalam normatif syariah. Manajemen yang berbasis *iḥsān* itu dapat dicirikan sebagai berikut: *pertama,* sederhana dalam aturan sehingga tercipta kemudahan. Birokrasi yang simpel, sederhana dan mudah akan menjadikan manajemen mudah direncanakan, mudah dijalankan dan mudah dikontrol. *Kedua,* kecepatan dalam pelaksanaan sehingga bisa memuaskan semua orang yang berkepentingan. Ketiga profesional dalam melaksanakan, dan profesional inilah merupakan kunci dari sebuah pelaksanaan manajemen.[99]

Proyek yang bisa diagendakan untuk mencetak manajer dan manajemen yang berbasis syariah adalah:[100] a) Pemahaman tentang sistem lembaga bisnis syariah dalam skala mikro dan makro. Mikro meliputi teknis manajemen dan produksi barang dan jasa sebagai sebuah individu atau lembaga usaha bisnis. Makro merupakan sebuah sistem yang strategis karena ikut menentukan stabilitas ekonomi sebuah negara; b) Pemahaman tentang penerapan konsep syariah baik dalam ranah mengembangkan produk, landasan moral, dan etika yang menjadi *role of game* dari sebuah bisnis; c) Pemahaman *stakeholder* kepada bisnis usaha Islam sehingga

---

97 Ibid, 440.

98 Ibid, 751.

99 Hal itu sangat didukung oleh hadis Nabi: *idha wusid al-amr ila ghair ahlih fantaẓir al-sā'at.*

100 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 748-749.

diharapkan ada sebuah komitmen dan integritas terhadap konsep syariah khususnya dalam usaha bisnis; d. Peningkatan teknik secara individual baik melalui diklat dan sebagainya tentang kompetensi yang berkaitan dengan usaha bisnis seperti Diklat *Entrepreneurship* berbasis shariah.

SDM merupakan tokoh kunci bagi pengembangan usaha bisnis Islam ke depan, sehingga upaya mempersiapkan kualifikasi SDM yang profesional dan mempunyai komitmen moral kepada keyakinannya akan melahirkan perusahaan bisnis Islam yang berkembang dan maju pada masa yang akan datang.[101]

D. Strategi Bisnis

1. Strategi Bisnis dengan Konsep Kepemimpinan Biaya

Cost leadership dalam istilah lengkapnya dikenal dengan istilah *overall cost leadership* merupakan sebuah strategi yang diperkenalkan oleh Michael E. Poerter yang memfokuskan pada strategi pengurangan biaya ekonomi sehingga lebih rendah dibandingkan dengan pesaing lain di pasar. Oleh karena itu, harga yang ditawarkan merupakan harga yang lebih murah dalam produk yang sejenis di pasar. Segi biaya merupakan sebuah keunggulan yang akan memenangkan pertarungan dalam sebuah kompetisi bisnis.[102]

Ada beberapa faktor yang memengaruhi biaya sebuah produk, yaitu: *pertama,* ukuran dan skala ekonomi yang melingkupi produk. *Kedua,* perbedaan akses kepada faktor produksi yang memengaruhi produk. *Ketiga,* keunggulan teknologi yang digunakan.[103]

Ada beberapa ancaman dan tantangan yang datang kepada sebuah perusahaan, yaitu pendatang baru, kompetisi, pembeli, pemasok, dan produk pengganti. Semua hal itu bisa ditanggapi oleh analisis biaya murah yang diterapkan oleh sebuah perusahaan.[104]

---

101 Ibid, 750.

102 Sawaldjo, *Manajemen...*, 212-213.

103 Ibid, 219.

104 Ibid.

Dalam rangka merealisasikan strategi kepemimpinan biaya maka diperlukan sebuah karakter dari perusahaan, antara lain: manajemen yang simpel, fokus pada bisnis terbatas, kuantitatif biaya perlu diperhatikan, kepemimpinan biaya harus menjadi ruh dan kesepakatan bersama manajemen sehingga ada sebuah tekad untuk menekan seluruh biaya yang tidak penting.[105]

2. Strategi Bisnis dengan Diferensiasi Produk dan Fokus

Strategi diferensiasi produk merupakan sebuah strategi persaingan yang mengacu pada persepsi pelanggan yang berbeda terhadap sebuah produk yang sama. Misalnya produk jam tangan, orang mempunyai persepsi bahwa Rolex lebih bagus dari Seiko. Contoh lain AMDK dengan merek "Aqua" lebih bagus dari merek Total. Persepsi pelanggan itu yang dikejar.[106]

Efek dari diferensiasi produk ini sebuah perusahaan dapat memperoleh harga yang cukup tinggi di atas normal karena memang hal itu terkait dengan cara memainkan peluang dan tantangan lingkungan dari sebuah produk.[107]

Secara konsepsional, diferensiasi produk dapat meliputi fitur produk, waktu, hubungan antarfungsi, lokasi, reputasi, dan bauran produk yang sejenis. Dalam tatanan empiris, diferensiasi produk dapat dipahami sebagai sebuah kompleksitas produk, tantangan pemasaran, saluran distribusi, dan tingkatan pelayanan dari sebuah produk barang dan jasa.[108]

Dari beberapa hal yang dijelaskan terkait dengan diferensiasi produk maka dapat dibedakan menjadi produk yang skala mudah, agak mudah, dan sulit untuk ditiru. Misalnya fitur produk mungkin mudah ditiru, sedangkan pemasaran konsumen agak mudah diikuti, namun ada yang sulit ditiru yaitu reputasi, layanan, dukungan, waktu (*timing)*, dan relasi dalam bisnis. Beberapa hal itu sangat sulit untuk ditiru.[109]

---

105 Ibid, 219.
106 Ibid, 233.
107 Ibid, 234.
108 Ibid, 233-234.
109 Ibid, 234.

Untuk menetralisir terjadinya problema dalam implementasi diferensiasi produk maka perlu dipantau kebijakan manajemen yang dijalankan, yang meliputi pengendalian manajerial, kebijakan kompensasi, dan struktur organisasi manajemen.[110]

Menurut Porter, dua strategi ini yaitu kepemimpinan biaya dan diferensiasi produk tidak boleh diterapkan secara simultan dalam sebuah perusahaan. Kalau dipaksakan maka perusahaan tersebut akan menuai kegagalan. Salah satu alternatifnya adalah strategi focus, yaitu sebuah manajemen yang berkonsentrasi pada pasar regional dan lini produk tertentu.[111]

3. Kepedulian terhadap Produk

Kepedulian terhadap kualitas sebuah produk merupakan tanggung jawab semua operator dan karyawan baik terhadap pelanggan internal maupun eksternal.[112] Ada beberapa indikator dari sebuah kualitas produk, yaitu[113]: kinerja, fitur, keandalan, kesesuaian, keawetan, kemampuan reparasi, estetika, dan persepsi kualitas. Dalam meningkatkan kualitas, diperlukan sebuah biaya, yaitu biaya untuk menghindari kekeliruan terhadap identitas yang ada.[114]

Ada tiga cara dalam meningkatkan produktivitas, yaitu: a) meningkatakan hasil keluaran dari masukan yang tetap; b) mengurangi masukan dari keluaran yang tetap; dan c) kombinasi dari keduanya.[115]

Dalam sebuah produk ada interaksi antara kualitas, produktivitas, dan profitabilitas. Komitmen untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas merupakan sebuah pola pandang yang perlu dikembangkan terhadap identifikasi dan penyelesaian (*solving*) dari sebuah tantangan yang menjadi sebuah problem.[116]

---

110 Ibid.
111 Ibid.
112 Ibid, 248.
113 Ibid.
114 Ibid, 249.
115 Ibid.
116 Ibid.

4. Perencanaan Strategi Bisnis

Perencanaan adalah sejumlah kegiatan yang ditentukan sebelumnya untuk dilaksanakan pada suatu periode tertentu dalam rangka menggapai tujuan yang sudah ditentukan.[117] Sedangkan strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos,* sebagai bangunan dari kata *statos* yang mempunyai arti 'militer' dan *agos* yang diartikan 'memimpin'. Menurut Chrinsenten, strategi adalah pola berbagai tujuan, kebijakan, rencana-rencana yang dikelola sedemikian hingga dan dapat memberikan panduan yang jelas tentang apa dan bagaimana sebuah pekerjaan harus dilaksanakan. Strategi juga dapat ditinjau dari beberapa aspek.[118]Menurut Anshof[119] strategi adalah aturan untuk membuat sebuah keputusan serta penentuan garis-garis penentuan organisasi. Pendapat lain dari Glueck menyatakan bahwa strategi adalah kesatuan rencana yang kompeherensif untuk mencapai sebuah tujuan yang telah ditentukan dengan memanfaatkan segala potensi yang ada.

Dari beberapa definisi strategi itu dapat diambil benang merahnya bahwa strategi adalah pedoman tentang arah gerak sebuah organisasi untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai dengan memanfaatkan seluruh potensi yang ada. Dengan demikian, strategi bisnis dapat diformulasikan sebagai sebuah seni dari pembuatan keputusan, penerapan dan evaluasi tentang keputusan yang bersifat strategis untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditentukan.[120]

Sebuah strategi tentunya penting untuk dibukukan karena dari naskah tersebut sangat berarti, baik bagi pihak dalam maupun pihak luar, yang mempunyai kepentingan dengan bisnis tersebut. Di samping itu, strategi juga berisi informasi penting yang berhubungan dengan perusahaan baik berupa ide, gagasan ke depan maupun latar belakang berdirinya sebuah perusahaan. Perencanaan juga akan menjadi sebuah jembatan atau penghubung untuk mendekatkan ide yang bersifat idealitas dengan keadaan yang bersifat realitas.[121]

---

117 Ismail, *Islam dan Bisnis…,* 353-354.

118 Clayton M Chrinsenten, *The Innovator Dillema-When Technologies cause Great Firm To Fail* (USA: Harvard College,1997), 13.

119 Anshof et. al, *Implementating Strategic Management* (New Jersey: Printece Hall, 1990), 7.

120 Ismail, *Islam dan Bisnis…,,* 355.

121 Ibid, 355.

5. Karakteristik Perencanaan Strategi

Pada awalnya sebuah perencanaan strategi sering dibuat informal dan tidak sistematis. Namun dalam perjalanannya ketika perusahaan bertambah besar maka perencanaan akan dibuat lebih formal. Hal itu seiring dengan skala dan problem yang mengelilingi sebuah perusahaan. Pada awalnya masalah bersifat sederhana, namun seiring tumbuh dan berkembangnya perusahaan maka problem juga menjadi lebih kompleks. Dalam kerangka menangani problem maka perencanaan yang formal sangat diperlukan.

Di samping itu ada beberapa alasan dari perubahan perencanaan yang informal ke formal, antara lain: *pertama,* adanya ketidakpastian untuk mengembangkan dan mempertahankan sebuah eksistensi perusahaan, sehingga untuk memetakan tantangan yang sedang dan akan muncul diperlukan perencanaan yang formal. *Kedua,* adanya persaingan yang semakin tinggi baik bagi perusahaan yang lama maupun perusahaan baru. Hal ini memungkinkan sebuah kepastian tentang operasi dan tujuan perusahaan agar lebih fokus. *Ketiga,* pengalaman dari pemegang kebijakan dari sebuah perusahaan. Semakin luas pengalamannya akan semakin banyak wawasan tentang perencanaannya. Dalam merancang sebuah tujuan diperlukan sebuah perencanaan yang formal.[122]

Ada beberapa keuntungan dari sebuah perencanaan strategi, yaitu;[123] a) menentukan batasan usaha; b) memudahkan proses identifikasi, pemilihan prioritas dan eksekusi kesempatan; c. alur kerja untuk memudahkan koordinasi; d) menciptakan kultur organisasi; e) menciptakan kebijakan yang taat asas sesuai dengan tuntutan yang ada; f) mengintegrasikan individu dalam kolektifas bisnis; g) meminimalisasi akibat perubahan dalam bisnis; h. menjadi acuan komunikasi kerja internal; dan i) menjadi pedoman kedisiplinan dan formalitas manajemen.

Untuk memudahkan identifikasi maka perencanaan formal dibagi ke dalam dua bagian, yaitu: *pertama,* perencanaan strategis yaitu berbicara tentang pedoman yang berhubungan dengan

122 Ibid, 359.

123 Ibid,, 358-359.

langkah-langkah antisipasi dalam menentukan arah masa depan sebuah perusahaan. Hal itu meliputi strategi dari berbagai sudut pandang yang disusun tentang cara dan metode yang sistemik dengan memanfaatkan potensi bisnis untuk mencapai tujuan yang strategis dari bisnis yang dijalankan.[124] Kedua perencanaan operasional bisnis yaitu perencanaan dalam jangka pendek yang meliputi praktik tertentu untuk mencapai tujuan dari perencanaan strategis. Dengan kata lain perencanaan operasional merupakan turunan dari perencanaan strategis untuk memudahkan dalam memetakan tujuan dari sebuah perencanaan strategis.[125]

6. Implementasi Perencanaan Strategis

Dalam ranah implementasi dari sebuah perencanaan strategis dapat dipetakan kepada tiga pendekatan.[126]

a. Manajemen kesempatan

Pendekatan dengan manajemen kesempatan merupakan sebuah pendekatan yang menitikberatkan pada analisis lingkungan dengan memperhatikan beberapa hal, yaitu: evaluasi sumber daya internal, estimasi kondisi pasar eksternal, pembacaan terhadap kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta rumusan tujuan perusahaan.

Dalam memetakan hal penting itu perusahaan membuat sebuah lembaran kerja yang sudah formal. Berdasarkan kerangka yang ada, dapat dipetakan profil strategis dan profil kesempatan. Langkah selanjutnya adalah membuat desain untuk mencapai sebuah kemanfaatan yang optimal dari sumber daya yang tersedia. Pendekatan ini banyak diaplikasikan karena pendekatan ini sangat adaptif terhadap perubahan yang ada.[127]

b. Perencanaan titik awal

Titik awal merupakan reformulasi strategi yang didasarkan pada tujuan pengembangan yang diperlukan oleh sebuah

124 Ibid, 355.
125 Ibid, 376.
126 Ibid, 371-376.
127 Ibid, 371-372.

perusahaan. Pendekatan ini merupakan sebuah pendekatan yang utuh pada setiap langkahnya. Artinya, satu langkah dengan langkah yang lain merupakan satu keterikatan yang tidak bisa dipisahkan satu dengan lainnya.

Ada tiga *benefit* dari pendekatan titik awal yaitu: adanya sebuah titik awal yang praktis dan logis, minimalisasi kegagalan dengan pertimbangan yang begitu detail dan teliti, dan metode untuk perencanaan berdasarkan *feed back* yang terus-menerus dari situasi dan kondisi di lapangan. Pendekatan ini cocok untuk perusahaan yang bersifat teknis, mempunyai banyak tahapan, dan perusahaan dengan modal yang besar.[128]

c. Model strategis

Pendekatan model strategis lebih bersifat normatif karena merupakan gagasan para pakar dan ahli perencana strategis. Biasanya lebih idealis sehingga kurang fleksibel untuk diterapkan. Perencanaan ini lebih banyak mengandung tata nilai yang harus diaplikasikan.

Ada beberapa tahapan yang penting untuk dipahami, yaitu:

1) Adanya ketetapan tentang waktu dan uang untuk merumuskan sebuah rencana strategis. Inilah tahapan yang paling berat bagi seorang wirausahawan. Keyakinan akan adanya keuntungan dari sebuah perencanaan bagi pengusaha merupakan faktor penting yang harus diperhatikan.
2) Analisis terhadap kondisi yang meliputi pemahaman tentang perusahaan, strategi terkini, adanya potensi kekuatan dan kelemahan, serta faktor-faktor yang memengaruhi sektor finansial dari perusahaan.
3) Pemetaan antara tujuan pribadi dengan tujuan perusahaan. Kompetensi seseorang sangat memengaruhi tujuan dari orang tersebut sehingga harus dipetakan dengan benar bagaimana tujuan perusahaan yang berupa produktivitas, perkembangan pangsa pasar, dan tingkat kesehatan pengembalian investasi yang telah ditanamkan.

128 Ibid, 372-373.

4) Adanya spesifikasi problem perusahaan. Dari kejelasan persoalan maka strateginya juga bisa dikerucutkan untuk mengatasi permasalahan yang muncul. Hal ini bisa mengevaluasi sebuah strategi apa yang harus ditetapkan atau diganti dengan opsi yang lain. Dengan demikian, evaluasi dan seleksi terhadap masalah dan solusinya merupakan sebuah keniscayaan. Semua potensi diarahkan untuk menuju tujuan perusahaan sehingga yang lain bisa dikesampingkan.
5) Pelaksanaan strategi yang sudah ditetapkan dengan menyebutkan secara detail pelaksanaan dari strategi yang sudah ditentukan.
6). Pengendalian dan umpan balik merupakan sebuah keniscayaan dari sebuah pelaksanaan. Hal itu diperlukan untuk mendeteksi dan untuk mengetahui hasil yang riil di lapangan dengan harapan yang sudah ditentukan. Dengan demikian, akan mudah untuk memetakan strategi yang ada, apakah harus dikoreksi atau terus dilanjutkan.[129]

7. Tujuan dan Sasaran[130] Perencanaan Strategis

Ada beberapa ruang lingkup dari tujuan bisnis yang bisa dipetakan sebagai berikut.[131] *a) Market standing*: Posisi perusahaan ketika dilihat dari pesaing yang ada; *b) Innovation*: Usaha perubahan yang diusahakan untuk memperbaiki sebuah metode yang dilakukan dalam bisnis; *c) Productivity*: Tingkat produksi barang dan jasa

129 Ibid, 376-377.

130 Definisi dari istilah tujuan (*objective*) ada yang mengatakan sama dengan sasaran (goal). Namun ada juga yang membedakan. Tujuan bersifat umum sedangkan sasaran bersifat khusus. Agar terjadi pemahaman yang lebih spesifik. Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 377. Tujuan pedoman yang menjadi tolak ukur dari sebuah prestasi. Biasanya tujuan berisikan atribut tertentu sebagai tolak ukur efisiensi, kemudian atribut itu bisa diukur dengan jelas dan adanya sasaran sebagai sebuah nilai tertentu yang pada skala tertentu ingin dicapai oleh sebuah perusahaan. Misalnya sasarannya efisiensi 5%. Ada pendapat lain yang justru terbalik. Menurut Anthoni, sasaran mempunyai arti yang luas dan umum yaitu sebuah statemen yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan tanpa adanya batasan waktu dan itu dinyatakan dalam sebuah perencanaan strategis. Sedangkan tujuan merupakan pernyataan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu sehingga mudah dideteksi melalui evaluasi., Ibid, 378.

131 Ibid, 379.

ketika dilihat dari sumber daya yang ada dalam sebuah proses produksi; *d) Resource level*: Jumlah relatif sumber daya yang dijadikan simpanan atau cadangan dalam sebuah perusahaan; *e) Profitability*: Kemampuan perusahaan untuk mencari keuntungan dengan mengumpulkan prestasi berupa pendapatan yang melampaui biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi; *f) Manager performance and attitude*: Kinerja manajerial dan perorangan dari manajer; *g) Worker performance and attitude*: Kinerja nonmanajerial dan perasaan pekerja mengahdapi pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya; *h) Social responsibility*: Tanggung jawab sosial terhadap kondisi lingkungan. Perusahaan bagaimanapun telah melakukan perubahan terhadap kondisi sosial maka ia wajib bertanggung jawab terhadap kondisi sosial di sekitar perusahaan. Hal ini dikenal dengan istilah CSR (*corporate social responsibility*).

Di dalam mengembangkan tujuan maka sebuah bisnis harus menetapkan beberapa ketentuan tentang tujuan dalam sebuah bisnis, antara lain: a) tujuan organisasi yang spesifik; b. tujuan yang realistis sehingga mudah dicapai; c) bersifat fleksibel; d) tujuan yang terukur atau mudah diukur; e) tujuan yang konsisten baik dalam jangka pendek dan panjang;[132]

8. Merancang Tujuan Organisasi Bisnis

Strategi pada hakikatnya memuat beberapa hal yang diperlukan, berhubungan dengan sebuah perusahaan, meliputi bagaimana target yang harus dipenuhi, pelayanan kepada pelanggan, memperbaiki kinerja dan menjalankan misi perusahaan. Oleh karena itu, strategi organisasi akan terjadi perubahan, sehingga strategi perlu menempuh langkah-langkah berikut.[133]

a. Formula strategi

   Rumusan strategi perlu dirumuskan untuk membuat rencana operasional para pihak yang terkait untuk mencapai tujuan yang diinginkan serta memuat biaya, keuntungan, dan konsekuensi yang ada untuk dievaluasi dan diambil kesimpulan mana yang paling efektif dan efisien.[134]

132 Ibid, 380-381.
133 Ibid, 383-388.
134 Ibid.

Langkah pembuatan rumusan strategi adalah sebagai berikut.

1) Penilaian, apakah tindakan yang mau dilaksanakan rasional atau tidak, bisa dikaji atau tidak. Hal itu bisa dilakukan dengan sebuah *tool* yang sudah ditentukan.
2) Biaya yang akan dikeluarkan harus diprediksi akan menguntungkan, bukan hanya berorientasi terciptanya produk barang dan jasa.
3) Pemetaan dampak positif dan negatifnya dari keputusan yang diambil sehingga diperlukan rencana alternatif jika menghadapi kondisi yang tidak diinginkan.
4) Penilaian apakah sebuah kegiatan bisa dilaksanakan atau tidak dengan menyatakan bahwa satu kegiatan itu mendukung atau menghalangi kegiatan yang lain.[135]

   Sebagai sebuah strategi tentunya rencana itu mempunyai jangka waktu tertentu misalnya lima tahun. Rencana strategis juga bisa dievaluasi, namun yang diperlukan dari sebuah rumusan strategi adalah komitmen pimpinan dan pihak yang terkait untuk mewujudkan hal tersebut.[136]

b. Kebijakan organisasi bisnis

Kebijakan organisasi merupakan sebuah kumpulan kebijakan yang akan menentukan secara teliti bagaimana strategi bisnis akan dilakukan, mengatur sebuah mekanisme untuk mencapai tujuan dan menciptakan sebuah kebijakan bisnis, sehingga para manajer dan pengambil kebijakan mengetahui apakah kebijakannya akan didukung untuk diimplementasikan.[137]

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam kerangka menetapkan kebijakan dalam bisnis, yaitu: *pertama,* kemampuan menjabarkan bahwa strategi bisnis itu realistis bukan hanya retorika teoretis sehingga bisa dilaksanakan. *Kedua,* tidak terpaku pada strategi lama, namun melihat bagaimana sebuah strategi baru yang bisa dilaksanakan dan bagaimana agar rencana strategi dapat berjalan secara efektif dan efisien. *Ketiga,* kebijakan di setiap organisasi berbeda karena hal ini terkait dengan kebijakan yang bersifat teknis.[138]

---

135 Ibid, 383-384.
136 Ibid, 384.
137 Ibid, 385.
138 Ibid.

c. Program operasional bisnis

Program adalah kumpulan kegiatan yang tersusun secara kolektif atau sendiri-sendiri untuk mencapai tujuan. Program operasional dapat diidentifikasi dengan beberapa karakter, yaitu: *pertama,* implementasi dari sebuah strategi bisnis. *Kedua,* penentuan jumlah sumber daya yang diperlukan dalam rencana atau pelaksanaan strategi. *Ketiga,* penjabaran secara riil dan detail dari sebuah kebijakan yang diambil sehingga tidak terpisahkan antara kebijakan-kebijakan yang ada. *Keempat,* jangka waktunya tertentu dan tidak terlepas dari visi dan misi, tujuan serta kebijakan yang telah ditentukan.[139]

d. Kegiatan organisasi bisnis

Kegiatan organisasi bisnis adalah jabaran dari program kerja operasional yang telah ditentukan. Waktunya tidak lebih dari satu tahun dan biasanya dievaluasi secara berjangka untuk memperbaiki program kerja yang dimensi waktunya 3-5 tahun. Dengan jabaran tersebut terlihat bagaimana pencapaian terhadap tujuan sebuah organisasi. Pada ranah kegiatan inilah bukti konkret dari strategi organisasi.[140]

Beberapa kriteria dalam memetakan kegiatan organisasi bisnis.[141]

1) *Specific*. Dengan spesifik maka mudah untuk mencapainya.
2) *Measurable*. Dengan mudah diukur maka mudah pula untuk melihat sebuah organisasi bisnis, apakah gagal atau berhasil dalam menggapai sasarannya.
3) *Aggressive and attainable*. Sebagai sebuah sasaran maka harus menantang tetapi dapat diwujudkan. Kalau sulit diwujudkan maka hanyalah mimpi belaka.
4) *Result oriented*. Orientasi hasil yang diinginkan harus jelas dan inilah terminal akhir dari sebuah kegiatan.
5) *Time bound*. Waktu yang diperlukan harus dijelaskan dengan sedetail mungkin, apakah harian, bulanan, atau tahunan? Hal itu penting karena dimensi waktu itu menentukan bagaimana sebuah sasaran harus dicapai.[142]

139 Ibid, 386.
140 Ibid, 387.
141 Ibid, 387-388.
142 Ibid, 388.

9. Pendekatan dan Analisis Strategi Bisnis

Strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan baik jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Dalam menentukan strategi diperlukan sebuah prioritas strategi yang diimplementasikan untuk menanggulangi persaingan sehingga mempunyai persaingan yang kompetitif sehingga semua strategi mampu menopang untuk tercapainya tujuan.[143]

Tentunya sebagai sebuah sinergi dari berbagai urusan bisnis maka diperlukan beberapa strategi yang dapat dikombinasikan. Akan tetapi, adanya strategi utama diperlukan untuk dijalankan yang terpadu dengan strategi lain yang diterapkan oleh perusahaan. Berikut ada beberapaa strategi utama yang bisa diaplikasikan.[144]

a. Konsentrasi pada sasaran. Pemilihan konsentrasi diarahkan agar sumber daya dapat diproyeksikan kepada pertumbuhan dan peningkatan produksi yang terjadi pada pasar tunggal.
b. Pengembangan pasar dan produk dengan memodifikasi produk yang sudah lama dan atau kreasi produk baru dengan pemasaran yang sudah ada khususnya bagi pelanggan lama.
c. Inovasi bisnis. Selalu berkreasi untuk menciptakan adanya produksi baru baik dengan menggunakan strategi lama maupun sama sekali baru.
d. Integrasi strategi bisnis baik vertikal maupun horizontal.
e. Usaha patungan untuk memperluas produk dan pemasaran dari produk yang sudah ada, berupa barang produk atau kreasi dari produk yang sudah ada.
f. Diversifikasi konsentris dan konglomerat.
g. Pembenahan diri melalui penghematan dan pemulihan yang berupa penekanan biaya dan pengurangan aset.
h. Divestasi dengan menjual sebuah komponen utama perusahaan.
i. Likuidasi dengan menjual aset perusahaan yang sudah dianggap gagal.
j. Kombinasi strategi utama untuk mencari sebuah strategi yang memungkinkan sebagai solusi terbaik dari masalah yang ada.

143 Ibid, 406-425.
144 Ibid, 406-427.

10. Langkah dan Tahapan dalam Bisnis[145]

Dalam penyusunan langkah dalam berbisnis tentunya tersedia beberapa konsep yang bisa diaplikasikan. Namun yang penting dari sebuah konsep adalah harus bisa dijamin agar menjadi pedoman bagi pihak yang tertarik untuk berbisnis. Di samping itu pedoman itu harus realistis, logis dan mudah diaplikasikan secara berkala. Berikut ada beberapa langkah yang bisa ditempuh dalam melakukan pola berusaha.[146]

a. Memetakan informasi pangsa pasar

Pasar menjadi penentu keberlangsungan sebuah bisnis. Oleh karena itu, harus dikaji secara saksama di mana sebuah produk akan dipasarkan. Sebuah informasi yang terkait dengan pasar merupakan informasi yang bersifat penting untuk dicari.

Beberapa saluran yang memungkinkan untuk memperoleh informasi tentang pasar, yaitu:

1) melaui informan baik rekan atau kenalan;
2) kunjungan langsung ke lapangan;
3) memanfaatkan informasi pasar baik dari dinas pemerintah maupun swasta yang konsen dalam perdagangan;
4) melalui uji coba pangsa pasar dengan cara menjual produk perdana yang sudah ada;
5) melalui magang di perusahaan besar sehingga bisa tahu tentang pangsa pasar;
6) melaui jalur intuisi dan petunjuk langsung kepada Tuhan.

Dalam mengetahui potensi pasar maka seorang pengusaha akan mendapatkan beberapa manfaat antara lain, sejumlah permintaan dalam bentuk order, data yang detail, maupun data yang tersembunyi berupa potensi dari sebuah produk di pasaran.

---

145 Dalam term syariah istilah bisnis dikenal dengan istilah perdagangan (*tijarah*), jual beli (*ba'y*) dan *tadāyantum* (hutang piutang). Rahgib Al Asfahani berpendapat bahwa ketiga kata yang ada di atas adalah berhubungan dengan pengelolaan harta dengan sebuah tujuan untuk mencari keuntungan.

146 Ismail Nawawi Uha, *Isu-Isu Ekonomi Islam; Kompilasi Pemikiran dan Teori Menuju Praktik di Tengah Arus Ekonomi Global, Buku 1 Nalar Filsafat* (Surabaya: vivpress, 2013), 424-430.

b. Merancang produk dan jasa

Dalam melakukan tahapan ini dapat dipetakan beberapa cara.

1) Disesuaikan dengan selera pasar, baik bersifat pasif maupun kreatif dengan mengusahakan agar disenangi pasar, biaya rendah, kualitas memuaskan, dan bahannya mudah didapatkan.
2) Melindungi hasil rancangan dengan jaminan hukum, misalnya dengan hak paten.

c. Merencanakan dan memilih bahan produk dengan mengutamakan dari bahan yang mudah didapatkan bahkan yang mudah dicarikan barang substitusinya.
d. Mendesain dan menetapkan langkah-langkah produksi dari produk yang sudah direncanakan.
e. Mengantisipasi kebutuhan alat pendukung produksi seperti mesin dan alat-alat yang dibutuhkan.
f. Menyediakan gedung dan sarana baik infrastruktur maupun suprastruktur.
g. Mengalkulasi seluruh biaya yang akan dibutuhkan.

E. Spiritual Bisnis

1. Teori Nilai dari Max Weber

Ekonomi dan agama mempunyai sebuah relasi yang sudah dikaji oleh beberapa pakar dan peneliti.untuk memahami kyai dan bisnis maka diperlukan sebuah teori yang membahas tentang relasi agama dengan ekonomi. Teori yang cukup terkenal sebagai alat untuk menganalisis adalah teori dari Weber yang terangkum dalam bukunya yang cukup terkenal yaitu *The Protestant Ethics and Spirit of Capitalism.*

Sejak tahun 1905 tesis Weber tentang relasi antara agama dan ekonomi yang terbaca dalam etika Protestan dan semangat kapitalisme merupakan sebuah tesis yang mengundang perdebatan.[147]

147 Ajat Sudrajat, *Etika Protestan dan Kapitalisme Barat; Relevansinya dengan Islam Indonesia* (Jakarta: Bumi Aksara, 1994), 1. Bandingkan dengan komentar Anthony Gidden pada bagian pendahuluan dalam bukunya Max Weber. Lihat Max Weber, *Etika Protestan dan Spirit Kapitalisme,* Terj. TW Utomo dan Yusuf Priya Sudiarja (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), xxvii.

Weber mencoba mangadakan transformasi sekaligus menembus batas antara dunia agama dan dunia ekonomi. Data yang diajukan Weber adalah para pimpinan bisnis dan penguasa modal maupun tenaga yang mempunyai kompetensi yang profesional, baik dalam tataran teknis maupun bisnis, ternyata adalah penganut Protestan. Setelah ditelusuri hal itu bukan hanya terkait dengan relasi agama dengan soal kewarganegaraan, namun didasari oleh kekuatan pengaruh ajaran agama Protestan.[148]

Dengan demikian, Weber mencoba mencari relasi antara penghayatan agama dan pola perilaku termasuk perilaku ekonomi. Weber menambahkan kuatnya motivasi dalam perilaku berakar kuat pada doktrin-doktrin agamis, khususnya Protestan. Bukti nyata yang empiris dari tesis Weber sedikitnya ada dua, yaitu: *pertama, order monastic* yang mempunyai kehidupan yang saleh ternyata mempunyai reputai dan prestasi yang gemilang dalam dunia materialisme. *Kedua,* beberapa sekte Protestan, terutama calvinis telah mempunyai prestasi yang gemilang dalam fase awal munculnya kapitalisme modern. [149]

Dengan demikian, apakah relasi antara nilai dalam suatu agama atau dikenal dengan etika agamis akan mempunyai hubungan yang kausatif dengan aksi kapitalis, ataukah hal itu, sebagaimana yang dinyatakan Weber merupakan sebuah kejadian yang bersifat kebetulan atau ternyata ada hubungan antara asketisme Protestan yang diominasi oleh sekte calvinis dan semangat kapitalisme modern?[150]

---

148 Ibid., 3. Bandingkan dengan Weber, *Etika*..., 3.

149 Ibid., 4-5.

150 Ibid., 6. Lebih lanjut dapat dijelaskan bahwa memang pertumbuhan ekonomi yang terjadi di dunia modern terjadi dalam kurun waktu yang bersamaan dengan pergolakan keagamaan dalam agama Kristen yang dikenal dengan aliran Protestan. Sehingga pembaharuan dalam agama bisa dihubungkan dengan pembaharuan di bidang ekonomi. Semua yang ada di muka bumi merupakan anugerah *Tuhan* yang diberikan kepada para pemegangnya sebagai tugas suci, sehingga mengejar keuntungan material berhubungan erat dengan konsep "panggilan" dari *Tuhan* dalam bidang keduniaan. Weber menyatakan bahwa konsep "panggilan" merupakan konsep agama yang ada setelah munculnya reformasi yang ditandai dengan munculnya Protestan yang belum ditemukan dalam agama Katolik dan zaman sebelumnya. Pengertian sederhana dari "panggilan" adalah urusan dunia yang biasa akan menjadi urusan agama. Lebih lanjut Luther menjelaskan bahwa panggilan adalah konsep agama tentang suatu tugas yang ditetapkan *Tuhan*, tugas hidup, suatu lapangan dimana seseorang harus bekerja. Dalam narasi lain panggilan adalah suatu cara hidup yang sesuai dengan kehendak *Tuhan*, dengan menjalankan tugas sesuai dengan kedudukannya di dunia. Luther telah berhasil meletakkan relasi berupa dukungan moral yang agamis terhadap prestasi kehidupan duniawi. Bekerja merupakan tugas suci bukan merupakan keharusan sebagaimana diyakini Katolik. Lihat Ajat, *Etika*..., 41-42.

Fakta menyatakan bahwa reformasi Protestan yang dipelopori eleh calvinisme telah memberikan justifikasi kepada usaha-usaha yang dikembangkan oleh para kapitalis pada abad keenam belas dan ketujuh belas. Nilai doktrinal agama dapat dipandang berfungsi ganda, yaitu sebagai sebuah relevansi agama dengan tantangan duniawi di satu sisi. Di sisi yang lain nilai doktrinal agama merupakan sebuah motivasi bagi perseorangan atau kelompok sebagai fungsionaris dari sebuah agama.[151]

Secara sederhana proses pencarian Weber dapat dipetakan kepada beberapa hal, yaitu: *pertama,* dorongan perilaku ekonomi antara Protestan dan Katolik terdapat perbedaan. Kedua fungsionaris agama memang mempunyai peranan penting dalam menafsirkan doktrin agama terutama oleh calvinis.[152] Fungsi dari fungsioris agama tersebut mempunyai fungsi kontrol yang efektif.[153]

---

151 Ibid., 6-7.

152 Asketisme dalam agama Protestan yang mempunyai korelasi dengan perkembangan perilaku ekonomi terbagi ke dalam empat sekte, yaitu: *Pertama*, Calvinisme. Calvinisme merupakan gerakan reformasi terbesar dalam agama Protestan. Berbeda dengan lutherisme yang konservatif dengan membiarkan otoritas politik, Calvinisme lebih bersifat aktif, radikal dan revolusioner, sehingga mereka merekonsktruksi masyarakat secara keseluruhan. Seluruh kehidupan manusia harus diilhami dan sesuai dengan roh agama. Menurut Weber ada tiga hal pokok dalam Calvinisme, yaitu:1. Alam ini diciptakan untuk meningkatkan keagungan Tuhan, *Tuhan* tidak ada demi manusia, melainkan manusia ada demi *Tuhan*. 2. Maksud *Tuhan* di atas jangkauan manusia. Jika manusia diberi kemampuan memahami kebenaran maksud *Tuhan*, itupun sedikit sekali. 3. Nasib sudah ditakdirkan (predestinasi) oleh *Tuhan*, namun kegiatan manusia bisa memengaruhi kebijaksanaan *Tuhan*. Sumbangan asketisme calvinis adalah perlunya pembuktian kepercayaan seseorang dalam aktivitas duniawi, sehingga hidup harus diatur secara rasional dan sistemik. *Kedua,* Pietisme. Pietisme sangat diwarnai oleh Calvinisme karena ia berkembang di lingkungan puritan calvinis. Pietisme berkembang di Belanda dan Jerman. Doktrin terminisme yang menyatakan bahwa anugerah *Tuhan* diberikan kepada setiap orang pada waktu-waktu yang telah ditentukan. Jika seseorang melewatinya maka ia telah diabaikan *Tuhan*. Konsep tersebut mirip dengan calvinis. Selanjutnya pietisme menekankan kepada beberapa aspek, yaitu: 1. Kesalehan batin perseorangan. Setiap Kristen harus menyerahkan jiwanya dalam hidup rohani. Mereka harus sadar akan segala dosa dan melakukan pertobatan. 2. Praktik kesalehan adalah dalam hidup sehari-hari adalah pengakuan dalam iman. Artinya iman akan mati jika tidak berbuah dalam kehidupan sehari-hari. 3. Mereka sangat asketik dan memandang kehidupan dunia dengan negatif, kehidupannya sangat saleh dengan kepekaan moralitas yang tinggi, dan mereka memiliki sifat eskatologis karena bumi merupakan ladang kerusakan dan mereka merindukan persekutuan dengan Yesus. *Ketiga,* Metodisme. Metodeisme pertama kali muncul di Inggris. Mereka menolak dogma asketik calvinis, namun mereka penganut paham predestinasi dari Arminian (bukan dari calvinis) yang menyatakan bahwa pemilihan manusia untuk keselamatan yang kekal adalah berdasarkan iman manusia yang telah diketahui oleh *Tuhan* sebelum manusia itu lahir. Mereka meyakini tidak berbeda dengan gereja yang sudah mapan namun yang berbeda adalah dalam praktik keagamaannya. Mereka meyakini ia sebagai tanda kelahiran kembali yang dikenal dengan istilah *regeneration*. Konversi spiritual ternyata dimasukkan secara metodik dalam gerakan ini, namun setelah berhasil diarahkan kepada perjuangan rasional untuk mencapai kesempurnaan. *Keempat,* Sekte-sekte Baptis seperti Mennoit dan Queker. Ciri-ciri sekte Baptis adalah 1. Mereka sangat meyakini secara mutlak terhadap Yesus dan Yesus yang akan memimpin kehidupan manusia. 2. Perjanjian Baru merupkan satu-satunya pembimbing kepercayaan dan kehidupan Kristen. 3. Keselamatan kaum Baptis semata-mata hanyalah karunia *Tuhan*, sedangkan perbuatan baik manusia hanyalah pertimbangan. 4. Setiap orang mampu mendekati *Tuhan* dengan perantara Kristus. Lihat Ajat, *Etika...,*47-87. Bandingkan dengan Weber, *Etika,* 85-158.

153 Ibid., 7.

Dari proses di atas, Weber menyimpulkan bahwa semangat kapitalisme modern telah menjelma dari etika agama yang dikandung oleh agama Kristen Protestan dengan sebuah posisi yang terhormat dan menentukan kapitalisme. Hal itu menurut Weber merupakan sebuah pertautan yang harmonis antara nilai-nilai yang rasoinal dan irasional, antara ide, doktrin agama, dan sebuah keharusan material. Keduanya saling bertemu dan saling berkesesuaian.[154]

Bahkan menurut Weber agama merupakan sebuah faktor yang otonom dan mempunyai kemungkinan untuk memberikan corak kepada perilaku termasuk sosial ekonomi. Refleksi dari nilai-nilai Protestanisme khususnya calvinis sebagai sesuatu yang melatarbelakangi lahirnya ekonomi kapitalistis. Ternyata nilai Protestan telah menghasilkan sebuah pola tindakan tertentu, yaitu munculnya semangat kapitalisme modern.[155]

Dalam kajian terhadap pikiran Weber, Ajat mempunyai kesimpulan bahwa nilai dan norma agama Protestan telah menjadi sumber dari tradisi, ideologi modern, ekonomi, dan aspek sosial lainnya. Agama telah ditempatkan sebagai sumber motivasi dan unsur kreatif yang melahirkan prestasi bagi pemeluknya. Pertumbuhan Protestan bersinergi dengan perilaku ekonomi penganutnya. Orang Protestan mempunyai ketergantungan dan keterikatan yang kuat dengan agamanya, sehingga mereka akan menyerahkan nasibnya kepada fungsioris gereja. Dalam kondisi seperti itu maka Calvin mencoba melakukan reformasi yang lebih progresif dari sebelumnya yaitu Luther, sehingga panggilan yang hanya dimaknai sebagai keadaan hidup bahwa seseorang telah ditempatkan sesuai dengan takdir Tuhan dan dosa apabila melawannya. Akan tetapi, Calvin memaknai panggilan tersebut sebagai suatu yang aktif dan hal yang pasti serta dipilih sendiri oleh yang bersangkutan, diperjuangkan dengan penuh rasa tanggung jawab untuk mengikuti kehendak Tuhan. Konsekuensinya adalah mereka bekerja bukan semata-mata hanya untuk mengakibatkan kepada hal-hal secara ekonomis, tetapi ia bekerja sebagai sarana untuk memenuhi tujuan spiritual. Watak-watak asketik dari sekte-sekte Protestan terutama calvinis

154 Ibid., 8.
155 Ibid.

telah melahirkan etika baru yang mewarnai perilaku ekonomi, yaitu semangat kapitalisme modern. Sebuah etika pendapatan yang rasional, sistemik, dan metodik berdasarkan dan berlandaskan nilai moralitas agama. Dengan demikian, Weber telah menempatkan agama (Protestan) sebagai faktor yang dominan dan menentukan bentuk dari watak dan perilaku manusia terutama dalam perilaku ekonomi.[156]

2. Teori Hierarki Kebutuhan dari Abraham Maslow

Bisnis sebagai unit dari ekonomi bisnis mengandung makna untuk memenuhi kebutuhan. Sehingga diperlukan sebuah teori yang membahas kebutuhan yaitu teori tentang hierarki kebutuhan dari Abraham Maslow. Tujuan seseorang melakukan perilaku ekonomi salah satunya bisnis adalah untuk memenuhi kebutuhannya. Berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan, Abraham Maslow memberikan beberapa hierarki[157] tentang kebutuhan yang dikenal dengan teori hierarki kebutuhan, yaitu: *pertama,* kebutuhan yang bersifat fisiologis, yaitu kebutuhan untuk makan, minum, perlindungan fisik, dan sebagainya. Kebutuhan ini disebut kebutuhan dasar. *Kedua,* kebutuhan rasa aman yaitu kebutuhan akan perlindungan dari ancaman dan bahaya serta pertentangan dengan lingkungan hidup. *Ketiga,* kebutuhan untuk memiliki yaitu kebutuhan untuk diterima oleh kelompoknya, berinteraksi, dan kebutuhan untuk mencintai dan dicintai. Kebutuhan ini dikenal dengan kebutuhan sosial atau afiliasi. *Keempat,* kebutuhan akan harga diri yaitu kebutuhan untuk dihormati dan dihargai oleh orang lain. *Kelima,* kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri, yaitu kebutuhan untuk mengaplikasikan kemampuan, skill, potensi berpendapat, mengemukakan ide, memberikan kritik dan penilaian kepada pihak lain.[158]

Lima kebutuhan tersebut bersifat hierarkis, artinya pemenuhan kebutuhan itu akan berusaha dipenuhi oleh seseorang mulai dari

---

156 Ibid., 152-154.

157 Hierarki diartikan bahwa nomor di atasnya lebih tinggi kedudukannya daripada nomor di bawahnya, sehingga harus dipenuhi secara berurutan berdasarkan tertib urut-urutannya dari yang terendah sampai ke posisi kebutuhan yang paling tinggi. Lihat Pius Apartanto dan M. Dahlan Al Bary, *Kamus Ilmiah Popular* (Surabaya: Arkola, 2001), 233.

158 Ismail, *Isu-Isu Ekonomi...,* 788.

tingkatan yang terendah dari kebutuhan fisik, keamanan, sosial atau afiliasi, penghargaan, dan puncaknya adalah aktualisasi diri.

Dalam gambaran yang lebih jelas tentang hierarki kebutuhan yang menunjukkan posisi setiap macam kebutuhan menurut Abraham Maslow dapat dilihat dari gambar berikut.

Aktualisasi Diri
Penghargaan
Sosial atau Afiliasi
Keamanan
Fisik

Gambar: Hirarki kebutuhan menurut Abraham Maslow[159]

3. Bisnis dan Ibadah

Bisnis merupakan sebuah ibadah dalam arti yang luas. Pemahaman ibadah dalam arti yang sempit telah menimbulkan pemahaman yang sesat, sehingga ibadah hanya dipahami shalat, zakat, dan haji, sedangkan semua aktivitas yang lain seperti bisnis dianggap bukan ibadah sehingga bebas. Padahal ibadah adalah seluruh aktivitas yang disandarkan kepada Allah dengan penuh ketaatan dengan niat karena Allah sehingga harus didasarkan pada syariat Allah.[160]

Ibadah memang dibedakan kepada *mahḍah* dan *ghairu mahḍah. Mahḍah* merupakan ibadah yang berhubungan langsung kepada Allah seperti salat, puasa, haji, zikir, dan sebagainya. *Ghairu mahḍah* merupakan ibadah yang tidak langsung berhubungan dengan Allah SWT, namun berhubungan dengan manusia dan lingkungannya. Semua itu bisa dilihat pada Al-Quran Surat Al-Dzariyat 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Dan tidaklah Aku menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka untuk beribadah kepada-Ku.[161]

159 Ibid., 789.

160 Ismail, *Islam dan Bisnis...,* 295-296.

161 DEPAG RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya* (Surabaya: Jaya Sakti, 1984), 862.

Sedangkan tata cara ibadah bisa dilihat pada Al-Quran Sural Al-Jumu'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Apabila telah ditunaikan salat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.[162]

Bisnis sebenarnya mempunyai derajat yang tinggi karena hal itu sesuai dengan ikrar seorang muslim ketika melakukan salat yaitu salatku, ibadahku, hidupku, dan matiku adalah bagi Allah SWT. Berbisnis adalah sebagai manifestasi hidup dalam beribadah kepada Allah dan berbuat baik kepada sesama. Seorang pedagang yang membeli barang dari grosir kemudian dijual untuk memudahkan pembeli yang membutuhkan barang tersebut sehingga pembeli tidak perlu jauh-jauh ke tempat lain, sehingga mereka bisa sejahtera dan masyarakat bisa melakukan kegiatan hidup yang efektif dan efisien dan anggaran yang lebih ringan.[163] Dalam ranah ini motivasi membantu menghilangkan beban hidup orang lain jelas merupakan sebuah motivasi yang dianjurkan syariah.

Membangun sebuah bisnis merupakan sebuah usaha untuk menggabungkan beberapa unsur SDM, SDA, teknologi, dan modal dengan sebuah teknologi untuk memperoleh keuntungan disertai dengan beberapa resiko yang ada.[164]

Keuntungan yang notabene harta merupakan suatu yang harus dicari. Al-Qur'an dalam Surat Al-Mulk ayat 15 menandaskan bahwa:

a. Kerja keras dalam mencari rezeki dengan cara yang dihalalkan oleh Allah.

---

162 Ibid, 933.

163 Ada banyak landasan yang menerangkan salah satunya hadis Nabi yang substansinya adalah Allah akan menolong seorang hamba jika hamba itu menolong untuk mencupaikan hajat saudaranya.

164 Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah; Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 5.

b. Mencari rezeki yang sudah ditebarkan di bumi ini dan tidak boleh melupakan Allah.
c. Ketika memperoleh rezeki harus bersyukur kepada Allah.
d. Membelanjakan rezeki di jalan Allah.[165]

Islam memang harus menjadi ruh bagi umatnya. Setidaknya Islam harus menjadi ruh dari hati nurani dan menjadi tolak ukur bahwa semua yang dikerjakan oleh seorang muslim adalah benar sesuai dengan syariah Islam. Di samping itu, Islam harus menjadi motivasi di dalam melahirkan sebuah prakarsa dan kreativitas untuk mencapai kebahagiaan di dunia dan di akhirat. Dengan demikian, Islam juga akan menjadi kendali yang akan memberikan pedoman dan arahan bagaimana seseorang menjalani kehidupan bisnisnya.[166]

Ada beberapa target dalam kegiatan bisnis.[167]

a. *Profit*. Profit (keuntungan) baik berupa materi maupun nonmateri. Mencari profit harus dengan cara yang halal bukan dengan cara menghalalkan segala cara. Keuntungan nonmateri hendaknya menjadi sebuah hasil yang harus dicari seperti silaturahmi, kepedulian sosial, membuka kesempatan kerja. Semua bentuk keuntungan itu diniatkan untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT.
b. *Growth*. Pertumbuhan bisnis yang baik adalah yang terus meningkat baik peningkatan kualitas produksi maupun pelayanan.
c. *Sustainable*. Keberlangsungan merupakan sebuah orientasi bisnis. Manajemen hanyalah cara untuk tercapainya keberlangsungan sebuah bisnis.
d. Keberkahan. Adanya keberkahan merupakan salah satu orientasi dari sebuah bisnis. Dalam mencari berkah dapat ditempuh dengan niat yang tulus dan ikhlas hanya karena Allah di dalam menjalankan bisnisnya. Di samping itu, harus disertai dengan doa dan usaha yang keras dalam menjalankan

165 Ibid, 6.
166 Ibid.
167 Ibid, 6-7.

bisnis. Kalau berhasil maka harus bersyukur dan kalau tidak berhasil maka harus bersabar.[168]

Ada macam dan ragam dalam ibadah. Ada ibadah yang langsung seperti salat. Ada juga ibadah yang berhubungan dengan manusia seperti menolong orang lain. Demikian juga terdapat ibadah yang berhubungan dengan alam semesta, seperti menggali dan memanfaatkan potensi yang terkandung pada alam. Semua aktivitas merupakan ibadah karena ditujukan untuk mendapatkan rida Allah SWT. Dalam melaksanakan ibadah, umat Islam harus giat dan serius. Begitu juga ketika berbisnis hendaknya mereka harus sungguh-sungguh. Salat dan bisnis adalah sama-sama ibadah pada esensinya sehingga harus dilakukan dengan penuh khusuk agar mendapatkan prestasi yang bisa dibanggakan.[169]

Paradigma dalam melihat amal saleh seringkali terlalu sempit. Amal saleh hanya milik orang yang di masjid, membangun masjid, salat berjamaah di masjid. Sementara itu, menciptakan lapangan pekerjaan sering dianggap hanyalah bisnis semata. Membuka pekerjaan jelas mendatangkan manfaat bagi sesama. Kalau membuka bisnis yang di dalamnya ada lapangan pekerjaan termasuk amal saleh, apalagi ketika didedikasikan untuk mengabdi kepada Allah SWT. Sebuah aktivitas dinilai dari efeknya. Semakin luas efeknya semakin besar pahalanya. Sebuah amal yang hanya berdampak kepada pribadi lebih kecil dari amal yang berdampak sosial. Ada beberapa pernyataan Nabi yang sejalan dengan hal tersebut.[170]

a. Paling utamanya amal adalah memasukan kebahagiaan ke dalam hati orang yang beriman, melepaskan rasa lapar, membebaskannya dari kesulitan, dan membayarkan utang-utangnya.
b. Tidak ada yang lebih baik setelah iman, kecuali memberi manfaat, dan tidak ada yang lebih jelek setelah kemusyrikan, kecuali mendatangakan kesengsaraan bagi orang lain.
c. Hamba yang paling dicintai adalah hamba yang paling bermanfaat bagi orang lain.

168 Ibid, 7-8.
169 Ibid, 8-9.
170 Ibid, 11.

d. Orang yang bekerja keras untuk meringankan beban seorang janda dan orang miskin sama dengan pejuang di jalan Allah atau sama dengan terus-menerus salat malam dan berpuasa.

4. Perilaku Bisnis Syariah

Dalam melaksanakan bisnis hendaknya seseorang harus memiliki sifat berikut.[171]

a. Takwa. Dalam melaksanakan bisnis hendaknya selalu mengingat aturan Allah. Nilai religius tersebut akan mengurangi sifat kecurangan, kebohongan, dan penipuan dalam melakukan bisnis.

b. Aqshid. Yaitu sederhana dan rendah hati. Berperilaku baik dan sopan adalah dasar dari kebaikan tingkah laku. Pebisnis harus mempunyai sikap yang ramah dalam mengahdapi siapa pun.

Sesuai dengan firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Ḥijr: 88:

لَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَى مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ

Janganlah sekali-kali kamu menunjukkan pandanganmu kepada kenikmatan hidup yang telah Kami berikan kepada beberapa golongan di antara mereka (orang-orang kafir) dan janganlah kamu bersedih hati terhadap mereka, dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman.[172]

Demikian juga dalam Surat Luqman: 18-19:

وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ (18) وَاقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ (19)

171 Ibid, 187-189.

172 DEPAG, *Al Qur'an...*, 398-399.

Dan janganlah kamu memalingkan wajahmu dari manusia (karena sombong) dan janganlah kamu berjalan di muka bumi dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong lagi membanggakan diri. Dan sederhanalah kamu dalam berjalan dan lunakkanlah suaramu. Sesungguhnya seburuk-buruk suara ialah suara keledai.[173]

Senada dengan ayat di atas dapat dipahami juga dari surat Ali Imran: 159:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila dirimu telah membulatkan tekad maka bertawakalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya.[174]

c. Khidmat, artinya melayani dengan baik. Inilah sikap utama dari pebisnis. Rasulullah mendoakan orang yang murah hati, sopan ketika menjual, membeli, dan saat menuntut haknya.

Sesuai dengan spirit Al-Qur'an pada Q.S Al-Baqarah : 83.

وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَ بَنِي إِسْرَائِيلَ لَا تَعْبُدُونَ إِلَّا اللَّهَ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَذِي الْقُرْبَى وَالْيَتَامَى وَالْمَسَاكِينِ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا

173 Ibid, 655.
174 Ibid, 103.

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ ثُمَّ تَوَلَّيْتُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِنْكُمْ وَأَنْتُمْ مُعْرِضُونَ

Dan (ingatlah) ketika kami mengambil janji dari Bani Israil, janganlah kamu menyembah selain Allah, dan berbuat baiklah kepada ibu, kaum kerabat, anak-anak yatim dan orang-orang miskin, serta ucapkanlah kata-kata yang baik kepada manusia, dirikanlah salat dan tunaikanlah zakat. Kemudian kamu tidak memenuhi janji itu, kecuali sebagian kecil daripada kamu dan kamu selalu berpaling.[175]

d. Amanah. Seorang pebisnis hendaknya mampu menjaga amanah yang diberikan kepadanya, sesuai dengan Al Nisa' 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.[176]

Al-Ghazali menyatakan bahwa seorang pebisnis tidak hanya menfokuskan bisnisnya kepada dunia saja. Pebisnis harus ingat terhadap kehidupan akhiratnya. Dengan demikian, ia harus menjaga modal dalam kegiatannya yaitu agama dan bisnis yang sedang dilakukannya.[177] Sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis Al-Ghazali mempunyai beberapa sumber yaitu Al-Qur'an, Hadis dan atsar sahabat sebagai sumber dari pedoman kegiatan bisnis yang harus dipahami oleh pebisnis agar ia selamat dari hal-hal yang membahayakan terhadap bisnisnya.[178]

Beberapa hal yang berhubungan dengan pedoman bisnis menurut al-Ghazali adalah sebagai berikut.

a. Meluruskan niat. Niat yang baik merupakan sebuah langkah yang utama dalam bisnis. Niat yang dianjurkan dalam berbisnis

175 Ibid, 23.

176 Ibid, 128.

177 *Abū Ḥāmid bin Muḥammad al-Ghazālī, Ihyā' 'Ulūm al-Dīn, Juz II (Mesir: Maktabah Nahd}ah,*1964), 84.

178 Ibid., 66.

adalah untuk menjauhkan diri dari pekerjaan dan keinginan meminta-minta kepada orang lain (*al-isti'fāf),* mencari rezeki yang halal, menegakkan agama, dan memenuhi kebutuhan keluarga. Dengan niat demikian maka bisnis yang dilakukan akan bernilai untuk kehidupan di akhirat. Jika beruntung maka itu merupakan bonus, dan jika rugi itu hanya terjadi di dunia ini saja dan di akhirat ia tetap beruntung. [179]

b. Melakukan sebuah kewajiban dari *farḍ al-kifāyah.* Jika sektor bisnis ditinggalkan oleh semua orang maka kehidupan ini akan membahayakan. Beranekanya profesi memang merupakan sebuah keniscayaan dan rahmat bagi umat manusia.[180]

c. Selalu mengingat Allah selama berbisnis. Ketakwaan memang harus diaplikasikan di mana pun dan kapan pun termasuk di pasar ketika seseorang sedang berbisnis. Hal itu merupakan sebuah penanda bagi pebisnis yang tidak melupakan sisi akhiratnya.[181]

d. Jangan terlalu ambisius. Terlalu ambisius dalam berbisnis akan cenderung untuk berbuat rakus dalam memperoleh laba.[182]

e. Menjauhi yang subhat. Keraguan dalam melakukan bisnis apalagi terhadap barang yang meragukan tentang halal dan haramnya. Di samping mendengarkan fatwa ulama, mendengarkan hati nurani merupakan sebuah keniscayaan. Apapun yang didapatkan dalam berbisnis harus dipastikan kehalalannya.[183]

f. Instrospeksi diri dalam melakukan kegiatan bisnis. Semua aktivitas bisnis harus diadakan instrospeksi atau evaluasi apakah bisnis yang dilakukan sesuai atau tidak dengan syariah.[184]

Bisnis seseorang harus dilakukan secara *iḥsān.* Untuk mencapai derajat tersebut, al-Ghazali menetapkan beberapa syarat.

a. Mengambil keuntungan dengan cara yang wajar. Dalam mencari kuntungan harus dihindari penipuan, apalagi hanya

179 Ibid., 84.
180 Ibid., 84.
181 Ibid., 85.
182 Ibid., 87.
183 Ibid., 87.
184 Ibid., 88.

untuk mengejar laba. Memang keuntungan merupakan sesuatu yang diharapkan, akan tetapi harus dilakukan secara patut menurut kebiasaan yang berlaku.[185]

b. Rela berkorban dengan menderita kerugian jika berbisnis dengan orang yang miskin. Selektif di dalam melakukan bisnis dan tidak menyamaratakan pembeli, sehingga rela mendapatkan keuntungan yang sedikit jika bertransaksi dengan orang miskin sebagai bentuk pembelaan dan rasa kasih sayang dari seorang pebisnis, yang diistilahkan dengan *iḥsān* oleh al-Ghazali.[186]

c. Berbuat dengan cara yang terbaik saat menagih dan membayar hutang.[187]

d. Membatalkan sebuah transakasi jika ada pihak yang merasa menyesal. Transaksi jual beli hendaknya memuaskan dan membahagiakan semua pihak, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.[188]

5. Bisnis Model Rasulullah

Rasulullah dinyatakan oleh Allah SWT sebagai contoh yang baik. Hal itu tidak bagi semua orang, tetapi Rasulullah bisa menjadi contoh yang baik hanyalah bagi orang yang mau berjumpa dengan Allah dan (mengimani dengan adanya) hari akhir (kiamat). Sebagaimana termaktub dalam Al-Qur'an Surat-Al Ahzab ayat 21:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا

Sesungguhnya telah ada pada diri Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap berjumpa dengan (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat, dan dia banyak menyebut Allah.[189]

185 Ibid., 81.
186 Ibid., 82.
187 Ibid., 82-83.
188 Ibid., 83.
189 Ibid, 670.

Dalam mengikuti Nabi dalam semua aspeknya merupakan sebuah keniscayaan, karena Nabi merupakan manusia biasa namun ia dibekali dengan wahyu Allah. Keterangan demikian dapat dilacak dalam Al-Qur'an Surat Al-Kahfi ayat 110:

قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ يُوحَى إِلَيَّ أَنَّمَا إِلَهُكُمْ إِلَهٌ وَاحِدٌ فَمَنْ كَانَ يَرْجُو لِقَاءَ رَبِّهِ فَلْيَعْمَلْ عَمَلًا صَالِحًا وَلَا يُشْرِكْ بِعِبَادَةِ رَبِّهِ أَحَدًا

Katakanlah sesungguhnya aku ini manusia biasa seperti kamu yang diwahyukan kepadaku: bahwa sesungguhnya Tuhan kamu itu adalah Tuhan Yang Maha Esa. Barang siapa yang mengharap perjumpaan dengan Tuhannya maka hendaklah ia mengerjakan amal saleh dan janganlah ia mempersekutukan dalam beribadat kepada Tuhannya.[190]

Dengan demikian ada sisi persaman dengan manusia biasa walaupun tentunya ada sisi yang berbeda. Rasulullah sebagai bentuk ideal, sehingga dalam lini kehidupan manusia dituntut untuk mengikuti beliau sesuai dengan kapasitas dan kemampuannya secara maksimal.

Ada beberapa pedoman strategi bisnis yang disarikan dari Al-Qur'an.[191], [192]

a. Jujur dalam melakukan aktivitas bisnis, sesuai dengan Al-Quran surat Al-Ahzab ayat 70-71.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا (70) يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا (71)

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kalian kepada Allah dan katakanlah dengan perkataan yang benar. Niscaya Allah akan memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan barang siapa

190 Ibid, 460.

191 Dan Al-Qur'an merupakan akhlak Rasulullah termasuk dalam urusan bisnis tentunya mengacu kepada ajaran Al-Qur'an.

192 Ismail, *Islam dan Bisnis...*,395-401.

mentaati Allah dan Rasul-Nya maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar.[193]

b. Transparansi dan bersikap komunikatif dalam menjalankan strategi bisnis berdasarkan Surat An-Nahl ayat 44:

بِالْبَيِّنَاتِ وَالزُّبُرِ وَأَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الذِّكْرَ لِتُبَيِّنَ لِلنَّاسِ مَا نُزِّلَ إِلَيْهِمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ

Keterangan (mukjizat) dan kitab-kitab dan kami turunkan kepadamu Al-Qur'an agar kamu menerangkan pada umat manusia apa yang telah diturunkan kepada mereka dan supaya mereka memikirkan.[194]

Demikian juga Al-Maidah ayat 67:

يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ وَاللَّهُ يَعْصِمُكَ مِنَ النَّاسِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ

Hai Rasul, sampaikanlah apa yang telah diturunkan kepadamu dari Tuhanmu, dan jika kamu tidak kerjakan berarti kamu tidak menyampaikan amanatnya. Allah memelihara kamu dari gangguan manusia. Sesungguhnya Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang kafir.[195]

c. Menunaikan amanah dalam melaksanakan strategi bisnis sesuai dengan surat Al-Nisa' ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.[196]

193 Ibid, 680.
194 Ibid, 408.
195 Ibid, 172.
196 Ibid, 128.

d. Di dalam menerapkan strategi bisnis harus menepati janji, sesuai Al-Qur'an surat Al-Nahl ayat 91:

وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ

Dan tepatilah perjanjian dengan Allah apabila kamu berjanji, dan janganlah kamu membatalkan sumpah-sumpahmu itu sesudah meneguhkannya, sedangkan kamu telah menjadikan Allah sebagai saksimu terhadap sumpah-sumpahmu itu. Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat.[197]

e. Menerapkan strategi dengan ilmu pengetahuan. Hal itu sesuai dengan Al-Quran surat Al-Mujadalah ayat 11:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انْشُزُوا فَانْشُزُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Hai orang-orang yang beriman apabila dikatakan kepadamu: berlapang-lapanglah di dalam majelis, maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: berdirilah kamu, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan.[198]

f. Dalam merapikan strategi maka harus menganjurkan perbuatan yang baik karena penerapan strategi merupakan sebuah dakwah tersendiri, sesuai dengan firman Allah surat Ali Imran ayat 104:

197 Ibid, 415-416.
198 Ibid, 910-911.

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf (segala perbuatan yang mendekatkan kita kepada Allah) dan mencegah yang munkar (segala perbuatan yang menjauhkan kita dari Allah SWT), merekalah orang-orang yang beruntung.[199]

Melalui pendekatan dengan menggunakan kombinasi dari kedua teori yaitu Teori Nilai dari Weber dan Hierarki Kebutuhan dari Maslow dan beberapa konsep yang berhubungan dengan bisnis dan Islam dalam menganalisis kyai dan bisnis di Pamekasan maka penulis mengistilahkan dengan *holistics approach.*

199 Ibid, 93.

Bab III

Potensi Pamekasan Madura: Ekonomi, Politik, Sosial, dan Geografis

A. Gambaran Umum Pamekasan Madura

1. Geografis Pamekasan

Ada empat kabupaten di Madura yaitu Bangkalan, Sampang, Pamekasan dan Sumenep. Susunan batu mendominasi pandangan di Madura.[1] Sekilas kalau dilihat dalam sebuah peta bentuk pulau Madura berbentuk seperti sebilah belati. Memang sebenarnya pulau Madura terhitung kecil dengan hanya panjang sekitar 160 km dan lebar 40 km, dipisahkan dengan Selat Madura yang lebarnya hanya 4 km. Semakin ke Selatan semakin melebar hingga menjadi 55 km. Masih banyak pulau-pulau kecil yang tidak terhitung di pulau Madura. Secara keseluruhan luas pulau besar dan kecil di Madura mencapai sekitar 5.300 km persegi.[2]

Kedatangan bangsa India dan China memaksa orang Madura untuk menjadi pedagang perantara atau semacam makelar. Hal itu

---

1 Kuntowijoyo, *Perubahan Sosial dalam Masyarakat Agraris Madura 1850-1940 (Yogyakarta: Mata Bangsa, 2002), 24.* Bandingkan dengan Latief Wiyata, *Carok: Konflik Kekerasan dan Harga Diri Orang Madura* (Yogyakarta: LkiS, 2002), 34.

2 Mien Ahmad Rifai, *Manusia Madura: Pembawaan, Perilaku, Etos Kerja, Penampilan, dan Pandangan Hidupnya seperti Dicitrakan Peribahasanya* (Yogyakarta: Pilar Media,2007), 23.

karena memang Madura tidak punya produk untuk diperdagangkan. Sedikit banyak datangnya orang asing memengaruhi Madura, karena kondisi alam Madura yang tidak subur, maka kerajaan Madura tetap bisa lepas dari kerajaan Jawa yang begitu subur. Kerajaan Madura menjadi kerajaan yang sebenarnya secara politik tidak begitu berarti.[3]

2. Kondisi Alam Madura

Kondisi alam yang tandus dan kering dengan mayoritas berupa batu, batu kapur dan batu gunung, tidak menyurutkan kreativitas perekonomian masyarakat Pamekasan. Hal itu terlihat bagaimana kreatifnya masyarakat Madura mengelola batu kapur menjadi bata yang dicetak bulat panjang, dengan ukuran kecil, sedang, dan besar. Bahkan, sisa galiannya dapat dijadikan urugan dengan nilai ekonomi yang cukup tinggi. Memang tidak semua lokasi di Pamekasan adalah lahan kapur. Lahan kabur tersebar di kawasan Desa Blumbungan Kecamatan Larangan, Desa Lesong Laok Kecamatan Batumarmar, Desa Lebbeg Kecamatan Pakong. Tanda hasil kreativitas tersebut terdapat lubang-lubang yang menyerupai gua.[4] Beberapa daerah itu menjadi pemasok bata yang digunakan untuk bahan bangunan yang cukup terkenal di Pamekasan dan telah menjadi *trade mark* tersendiri.

Batu gunung tersebar di berbagai lokasi mulai dari Angsanah, Rek Kerek, sampai ujung barat Pamekasan. Ada sebagian di Kecamatan Kadur. Batu itu dikelola untuk dijadikan bahan bangunan dan bahan baku proyek yang cukup menjanjikan. Tanah yang semula tandus seiring dengan proses penggalian batu menyisakan lokasi yang bisa ditanami karena sisa tanah tersebut kedalamannya bisa mencapai satu sampai dua meter. Ada dua keuntungan dari penggalian itu, yaitu tambang batu dapat menghasilkan uang dan tanah bekas galiannya bisa dijadikan ladang untuk menanam jagung dan tanaman lainnya.

---

3 Mien, *Manusia...,* 32.

4 Belum ada penelitian kapan awal proses penggalian atau pembuatan bata dari tanah kapur tersebut karena hal itu terjadi secara turun temurun, biasanya dikerjakan oleh kaum wanita.

Iklim di Madura terbagi dalam dua musim, yaitu musim kemarau atau dikenal istilah *nemor*[5] dan musim hujan atau dikenal dengan istilah *nambhara'.* Di Madura pada musim kemarau suhu udaranya sangat panas. Hal itu juga dipengaruhi oleh letak Pulau Madura yang dekat dengan garis khatulistiwa sehingga suhu udara berkisar antara 28-35 derajat celcius. Pada musim kemarau Madura kesulitan mendapatkan air. Sumber-sumber air menjadi kering. Di mana-mana terlihat antrean panjang. Orang-orang antre menunggu giliran mengambil air di sumber-sumber yang masih ada airnya.

Di samping itu areal hutan yang sempit menambah panasnya suasana di Madura. Diperkirakan kawasan hutan di Madura hanya sekitar 6% dari areal pulau. Pada kondisi panas seperti itu lahan biasanya dibiarkan kering tidak ditanami atau mungkin hanya ditanami tembakau. Penanaman padi biasanya dilakukan hanya satu kali selama satu tahun yaitu pada musim hujan. Kebanyakan sawah di Madura khususnya di Pamekasan adalah sawah tadah hujan.[6]

Kondisi alam yang tandus dibandingkan dengan populasi penduduk yang terus bertambah maka kehidupan sosial ekonomi yang memprihatinkan menjadi sebuah keniscayaan, apalagi masyarakat yang mayoritas mata pencaharian dalam bidang agraris sebagai petani.

Sebenarnya berdasarkan luas daerah, Pamekasan termasuk daerah yang paling sempit di antara empat kabupaten di Madura, berikut tabel luas Kabupaten Pamekasan dibandingkan kabupaten lain di Madura.

Table 3.1: Perbandingan Luas Kabupaten Di Madura

NO	Nama Kabupaten	Luas (km2)
1	Sumenep	1997,54
2	Pamekasan	792,30
3	Sampang	1233,02
4	Bangkalan	1260,14

Sumber: BPS Pamekasan Tahun 2012

5 Pada musim kemarau inilah kesempatan untuk menanam tembakau khususnya di Madura. Bahkan semangat masyarakat sudah nampak di dalam menjalani musim kemarau ini. Bahkan setelah panen raya biasanya pasar-pasar, baik yang tradisional maupun modern ramai oleh pengunjung. Toko mas biasanya kekurangan perhiasan. Artinya kehidupan di Pamekasan sangat semarak.

6 Latief, *Carok..*, 35.

Pamekasan merupakan pusat denyut nadi Madura. Hal itu bisa dilihat dari beberapa kantor pusat Madura selalu ditempatkan di Pamekasan. Sebagai contoh dalam bidang birokrasi pemerintahan, kantor Bakorwil Madura yang meliputi empat kabupaten di Madura terdapat di Pamekasan. Semua kantor bank seperti BNI, BRI, dan lain-lain pusat kantor perwakilan Madura ada di Pamekasan. Kantor layanan imigrasi Madura juga dibangun di Pamekasan. Betapa sentralnya posisi Pamekasan di Madura.

Banyak julukan disematkan untuk kota Pamekasan. Salah satunya, "Kota Gerbang Salam" yaitu kota yang mempersiapkan diri menjadi kota yang terdapat dalam program Gerbang Salam (gerakan pembangunan bernuansa Islam). Kota Pamekasan mempunyai beberapa keunikan, satu-satunya kota yang mempunyai program Gerbang Salam dan Perda Syariah di Madura. Satu-satunya kota yang mempunyai Perda Miras. Demikian juga Pemkab Pamekasan mempunyai Perda Tembakau yang dimaksudkan untuk melindungi tembakau Madura.

Di samping itu kota Pamekasan terkenal dengan sebutan kota pendidikan. Julukan "Kota Pendidikan" langsung di-*launching* oleh Mendiknas waktu itu, yaitu Moh. Nuh. Fakta bahwa Pamekasan mempunyai prestasi di tingkat dunia juga menambah kekuatan bahwa Pamekasan sebagai kota yang berprestasi di bidang pendidikan. Ada beberapa level pendidikan yang mempunyai prestasi yang cukup bergengsi di tingkat internasional dan sederet prestasi tingkat dunia lainnya[7]. Di Pamekasan ada sekolah dasar level internasional dan sekolah menengah RSBI (Rintisan Sekolah Berbasis Internasional). Bahkan akhir-akhir ini kabupaten ini berjuluk kota batik sebagai kota yang berdiri di garda depan untuk mengawal kelestarian dan

---

7 Dalam catatan didapatkan beberapa prestasi Pamekasan dalam kancah internasional, yaitu: *Pertama,*Andy Octavian Latif yang dilahirkan di Pamekasan pada 03 Oktober 1988, pada usia yang terbilang muda sekitar 18 tahun telah menyumbangkan prestasi yang membanggakan pada event Asian Physic Olympiad (APho) ke-7 di Amalty Kazakhstan tahun 2005. Pada satu tahun kemudian menyumbangkan medali perunggu pada event international phisyc Olympiad (IPho) ke 37 di Singapura. *Kedua,* Mohammad Sohibul Maromi meraih medali perunggu di Apho 2009 di Bangkok Thailand, meraih medali perak pada Apho 2010 di Taiwan dan meraih medali emas di IPho tahun 2010 di Kroasia. Prestasi membanggakan diraih Maromi bersama teman sekolahnya di SMAN 1 Pamekasan yaitu Ali Ihsanul Qauli. *Ketiga,* M. Salim Gazali telah meraih juara 1 dalam MHQ tingkat Asia Pasifik pada Oktober 2010. Lihat di Tim Penyusun, *Ensiklopedi Pamekasan; Alam, Masyarakat dan Budaya* (Pamekasan: Pemkab Pamekasan, 2010), 284. Dari sederetan prestasi yang ada memang Pamekasan layak disebut sebagai Kota Pendidikan.

terus berlangsungnya batik di Madura sebagai sebuah khazanah budaya juga potensi ekonomi yang cukup menjanjikan.

3. Letak Astronomis Pamekasan

Letak Astronomis Pamekasan dapat digambarkan sebagai berikut.[8] Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu kota di Madura yang berada pada 6°51′-7°31′ lintang selatan dan 113°19′-113°58′ bujur timur. Dari sisi utara berbatasan dengan Laut Jawa, di selatan berbatasan dengan selat Madura, di barat berbatasan dengan Kabupaten Sampang, dan di timur berbatasan dengan Kabupaten Sumenep.

Wilayah administrasi Pamekasan terdiri dari 13 kecamatan dan sebanyak 189 desa dan kelurahan. Selengkapnya bisa dibaca data pada tabel berikut ini.

Table 3.2: Wilayah Administrasi Kabupaten Pamekasan

No	Kecamatan	Luas daerah (km2)	Jumlah desa/ kelurahan
1	Tlanakan	48,10	17
2	Pademawu	71,90	22 (20 desa dan 2 kelurahan)
3	Galis	31,86	10
4	Larangan	40,86	14
5	Pamekasan	26,74	18 (9 desa dan 9 kelurahan)
6	Proppo	71,49	27
7	Palengaan	88,48	12
8	Pegantenan	86,04	13
9	Kadur	52,43	10
10	Pakong	30,71	12
11	Waru	70,03	12
12	Batumarmar	97,05	13

8 BPS Kabupaten Pamekasan, tahun 2006-2007, Mei 2007, xxv.

13	Pasean	76,88	9
	Jumlah	792,30	189

Sumber BPS tahun 2012

4. Mata Pencaharian Masyarakat Madura

Di Madura bertani merupakan mata pencaharian yang utama sejak dulu. Menanam padi di sawah tadah hujan dan ubi di tegalan merupakan pemandangan umum di Madura. Di samping itu tanaman buah-buhan yang biasanya menghiasi pagar rumah kaum Madura. Ada juga yang menanam cabe jamu. Bahkan, pada musim kemarau di Madura para petani menanam tembakau secara besar-besaran, bahkan 20% tanaman tembakau di Indonesia berasal dari Madura. Sebagai peninggalan sejarah terdapat lahan yang dipagari khusus untuk tanaman tembakau oleh Belanda yaitu di sekitar daerah Prancak. Desa Prancak terkenal sebagai daerah yang mempunyai komoditas utama tembakau dengan aromanya sangat khas di kalangan pengusaha tembakau.

Dalam bertani di Madura seperti kebanyakan suku lain. Kaum pria mengerjakan yang berat seperti membajak, sedangkan pekerjaan menabur benih dikerjakan kaum wanita. Etos kerja kaum Madura memang sangat kuat. Hal itu terlihat dari jam kerja bertani mereka yang sangat panjang, yaitu mulai terbit matahari sampai terbenam matahari. Dalam rentang waktu itu para petani selalu berada di lahan pertanian, baik di sawah ataupun di ladang mereka. Pada waktu senggang dimanfaatkan petani untuk menyabit rumput sebagai pakan ternaknya dan menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan yang lain.

Pada musim hujan masyarakat Madura sangat bergantung pada air hujan. Mereka benar-benar menggunakan pada musim itu untuk bertani. Sedangkan pada musim kemarau, mereka menyempatkan waktunya bermata pencaharian yang lain, seperti berdagang dan sebagainya. Umumnya hasil pertanian di Madura seperti padi dan jagung serta umbi-umbian hanya dikonsumsi sehingga sulit untuk dijual, kalaupun menjual hasil tani hanya dalam keadaan kepepet.

Hasil tani yang dijual biasanya hanya lombok, tembakau, dan kelebihan umbian.[9]

Di samping bertani masyarakat Madura juga beternak sapi, baik sapi potong, sapi *kerap*, dan sapi *sonok*. Sapi sangat dimanjakan di Madura. Bahkan disayangi melebihi dirinya dan keluarganya, terutama sapi kerap. Sapi *kerap* diberi makan layaknya seorang petinju dengan memperhatikan masukan vitamin dan makanan bergizi yang mendukung stamina sapi. Memang Madura merupakan daerah potensial untuk usaha peternakan, walaupun lahan yang tandus yang notabene tidak mampu menyediakan stok pakan ternak berupa rumput yang memadai, namun dengan sentuhan teknologi yang berhubungan dengan pakan ternak maka Madura bisa menjadi sentra peternakan yang berpotensi luar biasa karena masyarakat Madura beternak dengan hati nurani, bukan hanya hasil dari ternak tapi rasa kasih sayang terhadap hewan ternak mempunyai dampak yang luar biasa terhadap kualitas ternaknya, baik sapi, ayam, kambing, domba, dan lain-lain.[10]

Aktivitas pemanfaatan lahan bukan hanya di daratan, di laut pun kaum Madura merupakan nelayan dan pencari kehidupan laut yang handal dan pemberani. Dengan perlengkapan perahu seadanya, mereka mampu menangkap ikan yang luar biasa. Hal itu tentunya dibekali dengan kemampuan navigasi alamiah serta kebesaran nyali kaum Madura yang luar biasa. Memang diakui adanya percampuran darah Bugis dan Madura dapat menunjang keadaan ini. Keanekaragaman perahu dan sampan merupakan bukti sejarah dari asumsi dan kenyataan kemampuan orang Madura di dunia maritim yang begitu mumpuni.[11]

Di samping itu semua kemampuan orang Madura dalam berdagang baik di Madura maupun di rantau hanyalah sebagai pedagang perantara. Seperti dinyatakan hal itu disebabkan karena sulitnya komoditas. Kebanyakan dari mereka hanya menjadi pedagang perantara dengan mendatangkan komoditas yang tidak ada di Madura dan menjualnya di Madura, kemudian membawa

---

9 Mien, *Manusia...,* 75-80.

10 Ibid,, 80.

11 Ibid, 81.

komoditas yang ada di Madura untuk diperdagangkan keluar Madura. Di samping itu, pedagang kuliner terkenal berbasiskan budaya dan ragam makanan warisan leluhur, sehingga banyak pedagang Madura menjadi "raja kuliner". Di samping melestarikan budaya Madura, mereka ternyata mampu meraup rupiah yang tidak sedikit. Ada lagi kaum Madura yang bekerja sebagai tenaga kerja baik dalam sektor informal rumah tangga maupun sektor formal di luar negeri.[12]

Profesi lain yang digeluti, ternyata menjadi guru memiliki posisi yang sangat terhormat di mata orang Madura, apalagi guru yang memiliki pesantren. Seseorang yang menjadi kyai[13] dan memiliki pesantren memiliki posisi terhormat melebihi pejabat sekalipun. Oleh karena itu pada era Madura yang kontemporer tidak heran orang Madura banyak yang menjadi dosen dan akademisi di beberapa perguruan tinggi baik swasta maupun negeri yang tersebar di dalam dan di luar negeri.[14]

Dengan menjadi ustad atau kyai maka ia telah memperoleh "bayaran" dunia akhirat. Apalagi, bagi kaum Madura yang berkarier di dunia akademisi milik pemerintah, bayaran ia dapatkan, demikian juga pahala di akhirat mereka akan mendapatkan juga. Oleh karena itu, menjadi dosen akan mempunyai sensasi tersendiri yang mungkin berbeda dengan posisi yang lainnya.

B. Potensi Sosial Ekonomi di Pamekasan Madura

1. Potensi Sosial Ekonomi

Pamekasan termasuk kabupaten di Madura yang mempunyai lahan yang tidak begitu subur bahkan bisa dikatakan gersang dan tandus. Tanahnya hanya bisa ditanami jagung dan padi satu sekali

---

12 Ibid, 82.

13 Memang menjadi kyai tidak termasuk sebuah profesional karena memang kyai bukan posisi dengan penghasilan yang jelas. Kyai merupakan gelar kehormatan yang diberikan kepada seseorang yang mempunyai pengetahuan agama Islam yang tinggi serta mempunyai jasa kepada masyarakat. Biasanya dalam pandangan kaum awam seorang kyai akan hidup dengan harta kekayaan yang menjadi warisannya atau hidup melalui sedekah atau upeti dari umat pengikutnya. Baca Kuntowijoyo, *Madura...,* 328.

14 Mien, *Manusia...,* 83.

satu tahun. Pada musim kemarau ditanami tembakau, namun dalam lima tahun terakhir tembakau telah tenggelam sebagai penghasilan primadona Pamekasan. Bahkan ada gerakan untuk tanaman pengganti tembakau. Ada yang menyarankan menanam palawija dan bahkan akhir-akhir ini ada wacana penanaman tebu di Pamekasan sebagai pengganti tanaman tembakau. Tentunya tanaman pengganti itu harus mempunyai nilai ekonomi yang sama atau mendekati nilai ekonomis tembakau.

Kreativitas penduduk Pamekasan tidak diragukan lagi. Kondisi alam yang demikian tidak menjadikan mereka untuk putus asa. Sektor industri di Pamekasan menggeliat, bahkan Pamekasan seperti di daerah yang lain di Madura menjadi salah satu ikon batik nasional. Industri batik memang tersebar di Pamekasan. Sentralnya ada di daerah Banyu Mas Desa Larangan Slampar, Toket Proppo, dan di tempat lain. Batik tulis tangan sebagai bagian dari warisan nenek moyangnya dilestarikan sehingga mengantarkan Pamekasan menjadi ikon "Kota Batik".

Di Pamekasan terdapat beberapa pasar yang menjadi rujukan para penggiat batik mulai dari Pasar Tujuh Belas Agustus. Beberapa waktu yang lalu, Presiden Republik Indonesia Bapak Susilo Bambang Yudhoyono dalam kunjungannya ke Madura menyempatkan untuk melihat batik dan membeli beberapa helai batik dari Pasar Tujuh Belas Agustus tersebut. Pasar Tujuh Belas Agustus di Pamekasan dikenal dengan istilah *Sar Bara'* (pasar yang terletak di sebelah barat) karena memang letaknya di ujung barat kota Pamekasan.

Dalam rangka mendukung ikon "Kota Batik", pemerintah kabupaten Pamekasan mengadakan satu hari untuk memakai baju batik yang diberi nama dengan istilah "hari swadesi" yaitu hari itu semua pegawai negeri dan swasta di Pamekasan dianjurkan untuk mengenakan pakaian batik Pamekasan. Hal ini sebagai bukti bahwa mereka diharapkan bangga dan mencintai produksi kota mereka sendiri.

Di Pamekasan juga terdapat beberapa *home industry* yang bergerak dalam camilan Madura, sehingga di sepanjang jalan Pamekasan terdapat kios-kios yang menyiapkan camilan khas Madura yang kebanyakan dibuat oleh tangan kreatif masyarakat

Pamekasan. Di samping itu, adanya kawasan *Sae Salera* sebagai wisata kuliner di Madura. Denyut nadi *Sae Selera* sangat terasa mulai sore sampai tengah malam yang menyediakan dan memanjakan penikmat penganan khas Madura dan tempat lain. Kawasan yang terletak di kawasan *Pacenan* ini menjadi rujukan bagi pelancong baik lokal maupun asing yang akan memanjakan diri dengan berwisata di Pamekasan. Semua potensi itu tentunya akan menjadi penopang dalam bidang ekonomi di Pamekasan.

Potensi ekonomi juga didapatkan dari usaha yang bergerak di bidang industri bebatuan, mulai pembuatan batu bata, penggilingan, dan penggalian batu. Dulu batu *klener* yang dikerjakan secara manual dengan dipukul pakai besi sekarang sudah digantikan dengan mesin dan alat-lat berat semisal *pegu* (sejenis alat berat). Dengan pergantian ini banyak tenaga yang diserap dan hasil batunya bisa mencukupi permintaan pasar yang selama ini sulit tercukupi.

Ada jenis *pegu* sebagai penggali batu, kemudian batu dijual untuk menjadi batu gunung sebagai bahan fondasi bangunan. Sisanya kemudian dihaluskan dengan mesin penghancur batu untuk menjadi batu klener sebagai bahan campuran cor beton. Sisa dari itu semua adalah *sirtu* yaitu campuran antara pasir dan batu untuk bahan urugan. Tidak ada yang tersisa dari proses ini. Semua mempunyai nilai secara ekonomis.

2. Pemetaan Sektoral Potensi Ekonomi Pamekasan

Dari orientasi yang sederhana ada beberapa sektor yang menjadi penopang perekonomian di Pamekasan sebagai berikut.[15]

a. Pertanian. Sektor pertanian terdapat di Kecamatan Tlanakan, Pamekasan, Pademawu, Galis, Larangan, Proppo, Pakong, Pegantenan dan Palengaan. Sedangkan tegalan banyak terdapat di Kecamatan Kadur, Waru, Batumarmar, dan Pasean. Beberapa produk unggulan dari pertanian adalah jagung, bawang merah, cabe jamu dan padi.
b. Perkebunan. Perkebunan dapat ditemukan pada areal hutan rakyat, tegalan, dan beberapa lahan pekarangan milik

15 Tim, *Ensklopedi Pamekasan*..., 23-25.

penduduk. Ada dua jenis yang biasa dibudidayakan, yaitu tanaman musiman dan tahunan. Jenis tanaman yang musiman, seperti tembakau, jahe, laos, kunyit, kencur, dan jenis toga (tanaman obat keluarga). Tanaman yang tahunan adalah cabe jamu, durian, rambutan, dan kopi.

c. Peternakan merupakan sektor yang paling menonjol di Kabupaten Pamekasan. Peternakan didominasi oleh ternak sapi potong, sapi *madrasin* (persilangan antara sapi Madura dan Limousine), ayam petelur dan pedaging. Sapi merupakan produk unggulan di Pamekasan baik sebagai sapi pedaging, sapi *kerap,* maupun sapi *sonok* (sapi hias). Demikian juga kulit sapi merupakan produk turunan yang gudangnya banyak ditemukan di Pamekasan.

d. Perikanan dan garam. Tambak garam dan tambak untuk budi daya ikan, terutama udang dan bandeng. Tambak garam memang tidak bisa dipisahkan dengan tambak ikan. Tambak pada musim hujan dimanfaatkan untuk budi daya ikan, sementara pada musim kemarau dimanfaatkan sebagai tambak garam. Di kawasan utara yang berbatasan dengan perairan Kalimantan yaitu Pasean dan Batumarmar merupakan kawasan tambak ikan. Sedangan di kawasan selatan yang berbatasan dengan selat Madura seperti di kawasan Tlanakan, Pamekasan, Pademawu. Pamekasan dikenal sebagai penghasil garam dengan kualitas yang cukup baik.

e. Pertambangan. Pertambangan yang ada di kabupaten Pamekasan adalah pertambangan galian C, seperti batu kapur dan pasir. Ada beberapa daerah yang terkenal sebagai daerah pertambangan seperti Angsanah, Akkor, Rek Kerek, dan Palengaan. Hampir semua kebutuhan pembangunan di Pamekasan dipasok dari daerah tersebut.

f. Perindustrian. Pengembangan industri berbasis pada sektor pengolahan pertanian, peternakan, dan perikanan. Sebagai konsekuensi logis dari kebijakan tersebut maka banyak industri rumah tangga yang bergerak dalam pengelolan ini, misalnya

batik tulis, pengolahan teri nasi, ikan asin, petis[16], kacang oto', gula siwalan, dan sebagainya. Semua produksi itu (*home industry*) masih bersifat rumahan namun terus mendapatkan pemantauan dan pembinaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Kabupaten Pamekasan untuk mencapai prestasi yang terus membaik dari waktu ke waktu.

g. Pariwisata. Sebagai kota yang terus berbenah maka di kabupaten Pamekasan disediakan wahana wisata yang bisa dibedakan menjadi wisata alam, seperti api abadi di Desa Tlanakan. Sementara wisata belanja diwakili oleh pasar Tujuh Belas Agustus dan wisata budaya berupa *sape sono'* (sapi yang diadu untuk kontes kecantikannya) dan karapan sapi.[17]

3. Pertumbuhan Ekonomi Pamekasan

a. Potensi Ekonomi Wilayah

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan salah satu indikator untuk menunjukkan potensi ekonomi sebuah wilayah termasuk Pamekasan. PDRB[18] dapat dipahami sebagai nilai tambah yang ditimbulkan sebagai akibat dari berbagai aktivitas ekonomi dalam suatu wilayah selama kurun waktu tertentu. PDRB sangat bergantung kepada potensi serta pengolahan sumber daya alam dan sumber daya manusia di dalam berbagai aktivitas ekonomi yang terjadi dalam wilayah dimaksud.[19]

Wilayah Kabupaten Pamekasan menunjukkan perkembangan berarti di dalam mengelola SDA dan SDM yang terdapat di Pamekasan dari tahun ke tahun. Hal itu ditunjukkan dengan peningkatan PDRB yang meningkat dari tahun ke tahun.

---

16 Bahkan di kawasan Konang Kecamatan Galis ada seorang yang bergerak dalam ekspor petis bahkan orang tersebut mempunyai julukan "haji petis".

17 Pada sekitar dua tahun terakhir ada wacana menarik yaitu praktik sapi *kerap* tanpa kekerasan. Hal itu bermula dari fatwa MUI Kabupaten Pamekasan yang melarang praktik sapi *kerap* dengan model kekerasan di bumi Gerbang Salam. Sampai saat ini ternyata model sapi *kerap* tanpa kekerasan menjadi alternatif bagi pencinta sapi *kerap* yang masih mempedulikan nilai dan semangat dari konsep Islam,.

18 PDRB berdasarkan penyusunan pendapatan regional dibagi ke dalam tiga kelompok besar, yaitu:*Pertama,*sektor primer meliputi pertanian; pertambangan dan penggalian. *Kedua,* sektor sekunder meliputi industri pengolahan; listrik, gas dan air minum; konstruksi/bangunan. *Ketiga,* sektor tersier meliputi perdagangan, hotel dan restoran; pengangkutan dan komunikasi; keuangan, persewaan dan jasa perusahaan; jasa-jasa.

19 BPS Pamekasan, *PDRB Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Pamekasan Tahun 2012* (Pamekasan: Multi Mitrasatata, 2012), 21.

Tabel 3.3: PDRB Kabupaten Pamekasan Atas Dasar Harga Berlaku20 Menurut Lapangan Usaha Tahun 2010-2012 (Juta Rupiah)

NO	Lapangan Usaha	2010	2011	2012
1	Pertanian	2.421.096,62	2.728.634,68	3.074.646,58
2	Pertambangan dan penggalian	50.282,07	56.390,86	59.646,54
3	Industri pengolahan	144.709,35	163.327,87	185.704,59
4	Listrik, gas, dan air bersih	46.231,51	50.543,04	55.728,37
5	Konstruksi	250.128,29	300.148,23	332.191,50
6	Perdagangan, hotel, dan restoran	826.470,15	992.886,66	1.153.021,19
7	Angkutan dan komunikasi	201.951,75	229.103,84	265.129,38
8	Keuangan, sewa, dan jasa perusahaan	321.159,69	362.560,54	413.496,24
9	Jasa-jasa	654.879,01	731.727,27	818.921,20
	PDRB	4.916.908,43	5.615.322,99	6.358.529,02

Sumber: BPS Pamekasan Tahun 2012

Tabel 3.4: PDRB Kabupaten Pamekasan Atas Dasar Harga Konstan 200021 Menurut Lapangan Usaha Tahun 2010-2012 (Juta Rupiah)

NO	Lapangan Usaha	2010	2011	2012
1	Pertanian	1.032.438,93	1.077.722,46	1.129.595,04
2	Pertambangan dan penggalian	26.059,64	27.740,49	28.159,37
3	Industri pengolahan	61.889,89	65.734,62	70.194,64

20 PDRB atas dasar harga berlaku adalah pendapatan yang dinilai atas dasar harga yang berlaku pada masing-masing tahunnya, baik pada saat menilai produksi dan biaya antara maupun pada penilaian komponen nilai tambah dan komponen pengeluaran PDRB. BPS, *PDRB...,* 10.

21 PDRB atas dasar harga konstan adalah agregat pendapatan yang dinilai atas dasar harga tetap yang terjadi pada tahun dasar, sehingga perkembangan agregat pendapatan riil dari tahun ke tahun semata-mata karena perkembangan riil, bukan fluktuasi harga. Lihat BPS, *PDRB...,* 11.

4	Listrik, gas dan air bersih	21.347,74	22.440,91	24.138,03
5	Konstruksi	99.415,06	108.064,17	115.109,95
6	Perdagangan, hotel dan restoran	328.944,96	363.862,10	399.750,84
7	Angkutan dan komunikasi	100.473,72	108.735,05	119.083,34
8	Keuangan, sewa dan jasa perusahaan	149.905,80	160.191,27	172.182,78
9	Jasa-jasa	351.921,20	372.821,65	394.936,31
	PDRB	2.172.396,94	2.307.312,71	2.453.150,29

Sumber: BPS Pamekasan Tahun 2012

Dalam durasi tiga tahun nilai PDRB Kabupaten Pamekasan atas dasar harga berlaku meningkat sebesar Rp0,7 triliun dari Rp4,92 triliun pada tahun 2010 menjadi Rp5,62 triliun pada tahun 2011, dan bertambah 0,74 triliun pada tahun 2012 sehingga mencapai Rp6,36 triliun. Demikian juga nilai PDRB atas dasar harga konstan 2000, bertambah Rp0,13 triliun dari tahun 2010 yaitu dari Rp2,17 triliun menjadi Rp2,31 triliun pada tahun 2011. Pada tahun 2012 bertambah Rp0,15 triliun sehingga menjadi Rp2,45 triliun.[22]

b. Struktur Ekonomi

Dalam kurun lima tahun struktur perekonomian Pamekasan didominasi oleh tiga sektor ekonomi, yaitu: pertama, sektor pertanian; kedua, sektor perdagangan, hotel, dan restoran; ketiga, sektor jasa-jasa. Sedangkan sektor yang mempunyai kontribusi yang terkecil adalah: pertama, sektor listrik, gas, dan air bersih; kedua, sektor pertambangan dan penggalian; ketiga, sektor industri pengolahan. Ilustrasi dari struktur ekonomi Pamekasan pada tahun 2012 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

22 Ibid, 21-22.

Tabel 3.5: Prosentase PDRB Kabupaten Pamekasan Menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Berlaku Tahun 2012

NO	Sektor	Prosentase (%)
1	Pertanian	48,35
2	Pertambangan dan penggalian	0,94
3	Industri pengolahan	2,92
4	Listrik, gas, dan air bersih	0,88
5	Konstruksi	5,22
6	Perdagangan, hotel, dan restoran	18,13
7	Angkutan dan komunikasi	4,17
8	Keuangan, sewa, dan jasa perusahaan	6,50
9	Jasa-jasa	12,88
	Jumlah	100

Sumber: BPS Pamekasan Tahun 2012

c. Laju Pertumbuhan Ekonomi

Laju pertumbuhan PDRB merupakan suatu indikator ekonomi makro yang bisa mendeskripsikan tingkat pertumbuhan ekonomi suatu wilayah termasuk Pamekasan. PDRB yang dipakai untuk mengukur laju pertumbuhan ekonomi adalah PDRB atas dasar harga konstan karena dalam perhitungan ini nilai tambah sudah tidak lagi dipengaruhi oleh faktor harga. Artinya, pertumbuhan yang terjadi disebabkan oleh kenaikan produksi barang dan jasa, bukan disebabkan oleh perubahan harga. Pertumbuhan yang positif menunjukkan adanya peningkatan perekonomian dan pertumbuhan yang negatif mengindikasikan penurunan.[23]

PDRB Pamekasan tahun 2012 tumbuh sebesar 6,32 persen dibanding tahun 2011. Secara agregat selama lima tahun terakhir dengan durasi 2008 sampai tahun 2012 terjadi percepatan ekonomi tiap tahunnya, kecuali pertumbuhan ekonomi melambat pada tahun 2009 sebesar 0,34 persen dibandingkan tahun 2008 yang mencapai 5,53 persen. Sementara itu, pada tahun 2010 terjadi percepatan

23 Ibid, 25-26.

sekitar 6,32 persen sampai tahun 2012. Lima dari sembilan sektor yang mengalami pertumbuhan dicapai oleh: pertama, sektor perdagangan, hotel dan restoran sebesar 9,86 persen; kedua, sektor angkutan dan komunikasi sebesar 9,52 persen; ketiga, sektor listrik, gas dan air bersih sebesar 7,56. Sedangkan sektor yang paling rendah adalah sektor penggalian dan pertambangan sebesar 1,51 persen. Deskripsi lengkap tentang laju pertumbuhan ekonomi dapat dilihat dalam tabel berikut ini.[24]

Tabel 3.6: Laju pertumbuhan PDRB Kabupaten Pamekasan Menurut Lapangan Usaha Tahun 2008-2012 (%)

NO	Lapangan Usaha	2008	2009	2010	2011	2012
1	Pertanian	3,93	4,26	4,67	4,39	4,81
2	Pertambangan dan penggalian	2,16	4,15	1,56	6,45	1,51
3	Industri pengolahan	4,88	2,60	3,80	6,21	6,78
4	Listrik, gas, dan air bersih	6,80	4,75	5,11	5,12	7,56
5	Konstruksi	8,49	5,65	6,62	8,70	6,52
6	Perdagangan, hotel, dan restoran	9,06	7,51	9,09	10,61	9,86
7	Angkutan dan komunikasi	7,99	8,31	8,91	8,22	9,52
8	Keuangan, sewa, dan jasa perusahaan	5,94	4,95	5,45	6,86	7,49
9	Jasa-jasa	6,08	5,63	5,63	5,94	5,93
	PDRB	5,53	5,19	5,75	6,21	6,32

Sumber: BPS Pamekasan Tahun 2012

24 Ibid.

C. Kyai dan Pesantren di Pamekasan Madura

1. Pondok Pesantren di Pamekasan

Memang Pamekasan layak dikatakan sebagai kantong pesantren di Madura. Dalam data resmi ditemukan lebih dari seratus pondok pesantren yang tersebar di 13 kecamatan yang ada di Pamekasan. Jumlah tersebut akan terus bertambah dalam setiap waktu seiring dengan bertambahnya keluarga besar pesantren dan alumni yang berusaha membangun pesantren-pesantren baru di Pamekasan. Kecamatan yang mempunyai jumlah pesantren terbanyak adalah Kecamatan Palengaan yang kebetulan menjadi tempat pondok pesantren dan kyai yang memenuhi kriteria untuk menjadi informan dalam penelitian ini. Posisi kedua ditempati Kecamatan Pamekasan. [25]

Pesantren tertua di Pamekasan ada dua pesantren. Pertama, Pesantren Bere' Leke yang dirintis oleh Syekh Abdurrahman. Beliau diyakini sebagai ulama dan pengembara asal Sumenep. Kemudian ia mondok di Kyai Prajjan Camplong Sampang. Beliau melanjutkan ke pesantren Cendana Kwanyar Bangkalan pimpinan Kyai Zainal Abidin (Buyut Cendana) yang merupakan putra dari Raden Syarif Hidayatullah Sunan Gung Jati Cirebon. Kapan secara pasti Syekh Abdurrahman merintis Pesantren Bere' Leke belum diketahui, namun diperkirakan sekitar awal abad ke-16 Masehi.[26]

Kedua adalah Pesantren Sumber Anyar di Desa Larangan Tokoh Kecamatan Tlanakan yang dirintis oleh Kyai Zubeir. Sekitar tahun 1515 Masehi yang diyakini sebagai tahun berdiri pesantren Sumber Anyar.

Namun yang menjadi pertanyaan siapa dan pesantren mana yang pertama (tertua) di Pamekasan tidak bisa dijelaskan secara detail karena hanya Pesantren Sumber Anyar yang pasti tahunnya, sedangkan Pesantren Bere' Leke hanya awal abad ke-16. Fakta yang menyatakan bahwa keduanya pernah mengenyam pendidikan kepada Kyai Abdul Alam di Prajjan. Dapat ditarik kesimpulan bahwa keduanya hidup pada satu masa bahkan sahabat dan seperguruan

---

25 Mohammad Kosim, dkk, *Pondok Pesantren di Pamekasan; Pertumbuhan dan Perkembangan* (Pamekasan;Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat STAIN Pamekasan, 2002), 5.

26 Ibid, 10-11.

kepada Kyai Abdul Alam di Prajan, Camplong, Sampang. Di samping itu sampai sekarang regenerasi pimpinan yang terjadi di kedua pondok itu terjadi sebanyak tujuh kali walaupun fakta ini lemah karena belum bisa dinyatakan seberapa lama para pengasuh memimpin pesantren.[27]

Di samping ada jaringan pesantren yang begitu ramai, sampai saat ini tidak ditemukan adanya konflik secara nyata terkait dengan banyaknya pesantren di Pamekasan. Hal itu bisa dipahami karena setiap pesantren mempunyai pangsa pasar yang berbeda-beda dan tujuannya sama, yakni *al-amr bi al-ma'rūf wa al-nahy 'an al-munkar*. Bagaimanapun figur kyai pesantren telah menjadi corong agama yang menjadi contoh di masyarakat.

Setidaknya jalur kepesantrenan di Pamekasan dapat dipetakan ke dalam tiga jalur. *Pertama,* jalur kekeluargaan, hampir semua pesantren di Pamekasan merupakan sebuah ikatan kekeluargaan, baik famili secara langsung atau famili karena ada ikatan perkawinan. Bahkan, perkawinan antarpengasuh pesantren akan menguatkan kekerabatan di antara pesantren yang sudah ada. Kedua, jalur guru santri. Biasanya kyai itu mendirikan sebuah pesantren atas perintah gurunya. Bahkan, nama pesantrennya disamakan dengan nama pondok pesantren tempat kyai tersebut pernah mondok. Ketiga, melalui jalur organisasi, misalnya NU ataupun SI. Keaktifan seorang kyai di sebuah organisasi akan menjadi salah satu jalan ia menata sebuah pesantren yang akan dirintisnya.[28]

Seiring dengan tumbuhnya kota Pamekasan sudah ada pesantren dengan segmentasi khusus, misalnya pesantren mahasiswa. Hal itu tentunya menjadi warna tersendiri. Relasi kyai yang rigid sebagaimana lazimnya di sebuah pesantren akan lebih fleksibel. Hal itu dipengaruhi oleh perubahan paradigma kyai dan masyarakat yang lebih profesional. Pelan tapi pasti hal itu akan membawa eskalasi perubahan terhadap wajah pesantren pada masa yang akan datang.

---

27 Regenerasi di Pesantren Bere' Leke yaitu Syekh Abdurrahman, KH Hasan, KH Ishak, KH Isbat, KH Nashiruddin, Ny. Halimah dan KH Mawardi. Sedangkan di pesantren Sumber Anyar Kyai Zubeir, K Zubeir II, Kyai Ratoh (Kyai Umroh), KH Syukriwe, KH Marzuki, KH Syahri, dan KH Maliji. Ibid, 11.

28 Kosim, *Pondok...*, 7-8.

Dalam analisis sederhana, asal usul kyai dibedakan dalam tiga hal. *Pertama,nasab*, artinya seseorang menjadi kyai karena ia memang keturunan kyai, baik ia tetap di pesantren yang dirintis orang tuanya atau ia *aduko* (pindah ke suatu tempat untuk membuka pondok pesantren yang baru) ke tempat yang sudah direncanakannya, biasanya di basis keluarga besarnya.

Kedua, *nisab*, artinya memang ada seseorang yang kaya raya, kemudian anaknya ditempatkan di pondok pesantren dalam waktu yang sangat lama, bahkan ada yang sampai mondok ke luar negeri, semisal ke Mesir atau ke Arab Saudi. Kemudian ayahnya yang notabene punya modal akan memfasilitasi penyebaran ilmu pengetahuan yang dimiliki anaknya. Dengan membangunkan pesantren dan anaknya yang memang sudah alim, anaknya tersebut akan menjadi pimpinan pesantren atau dikenal dengan istilah kyai. Hal itu bisa lebih dilegitimasi dengan mengawini anak putri seorang kyai untuk melegitimasi posisinya sebagai seorang kyai. Sebagaimana diketahui bahwa kekerabatan di dunia kyai berjalan sejajar antara pihak laki-laki dan perempuan.

Ketiga, *nasib*, memang nasib seseorang yang akan mengantarkan ia untuk menjadi seorang kyai. Bahkan mungkin ia mempunyai harta dan ilmu yang biasa-biasa saja tapi nasib telah membawanya untuk menjadi seorang kyai. Misalnya karena diambil menantu oleh seorang kyai besar kemudian ia dipandang mampu menjalankan pesantren, apalagi putri kyai itu tidak mempunyai saudara laki-laki, atau mungkin ia sengaja dicarikan lahan lain untuk mengembangkan pesantren yang telah ada.

Pondok pesantren merupakan sebuah lembaga yang di dalamnya terdapat unit pendidikan Islam. Kyai sebagai tokoh sentral yang menjadi panutan dan "raja" di suatu pondok pesantren yang diasuhnya. Biasanya terdapat masjid sebagai pusat kegiatan utama, yaitu salat berjamaah.[29]

Di Pamekasan pesantren merupakan lembaga pendidikan tertua yang masih eksis dalam pergeseran dan persaingan lembaga

29 Amal Fathullah Zarkasyi, "Pondok Pesantren sebagai Lembaga Pendidikan dan Dakwah". Dalam Solusi Islam Atas Problematika Umat, Adi Sasono, Didin Hafiduddin, A.M. Saefuddin dkk ed. Cet I (Jakarta: Gema Issani Press, 1998), 101-171.

pendidikan di era global. Tentunya pendidikan melakukan adaptasi dan modifikasi untuk menyesuaikan diri dengan kemajuan zaman. Lembaga pendidikan pesantren merupakan lembaga pendidikan dengan standar biaya yang terkenal murah dan birokrasinya sederhana. Di samping itu posisi menjadi seorang santri merupakan kebanggaan tersendiri, sehingga hal itu melahirkan fanatisme terhadap pesantren apalagi dari sisi orang tuanya yang juga seorang santri. Fenomena akhir-akhir ini bukan hanya kaum awam dan tradisional (kaum pedesaan) yang memondokan anaknya di pesantren, namun kaum terpelajar seperti para dosen dan birokrat Pemkab telah mempercayakan anaknya untuk diasuh di pesantren. Sebuah fenomena menarik tentunya terkait dengan pergeseran paradigma orang tua terhadap pendidikan anaknya. Bukan hanya orang pedesaan, banyak juga orang kota yang menjadikan anaknya seorang santri. Kenakalan remaja telah menjadi sebuah kekhawatiran tersendiri bagi para orang tua terutama bagi mereka yang tinggal di kota. Dengan menitipkan anaknya di pesantren maka dampak negatif dari pergaulan bisa dideteksi dan diminalisasi sedemikian, bahkan bisa dihilangkan sama sekali. Pondok pesantren merupakan sebuah pilihan bagi mereka, tentunya pilihan mereka adalah pondok pesantren yang menyediakan pendidikan formal.

Sebagai sebuah indikator betapa pentingnya almamater seorang santri maka jika ada seorang kyai atau seseorang yang aktif diorganisasi keagamaan, semisal NU, akan ditanya ia itu alumni dari mana? Maksudnya alumni pondok mana? Inilah indikator untuk melihat kapasitas seseorang dalam pandangan masyarakat Pamekasan, terutama dalam masalah keagamaan.

Banyaknya kaum santri yang mewarnai pentas kehidupan berbangsa dan bernegara dengan menjadi anggota DPR, bupati, camat, dan lurah maka menjadi magnet tersendiri bagi kaum santri di mata orang kota. Berbicara wawasan figur seorang santri yang memenuhi kriteria keinginan mereka, seorang santri paham tentang wawasan kekinian dan juga menguasai bagaimana ia menjadi seorang muslim yang sejati. Beberapa fenomena tersebut telah menjadikan posisi pondok pesantren tidak bisa dianggap sebelah mata.[30]

---

30 Merupakan hasil observasi peneliti selama berada di lokasi dan bermukim di Pamekasan.

Sebenarnya asal usul pondok pesantren di Pamekasan berawal dari Syekh Abdurrahman yang terkenal dengan sebutan Buju' Agung yang dimakamkan di kompleks Pondok Pesantren Miftahul Ulum Bere' Leke. Kebetulan pengasuh Pondok Bere' Leke adalah kyai senior NU yang menjadi Rois Syuriyah PCNU Pamekasan mulai tahun 2001 sampai sekarang.

Dari Syekh Abdurrahman lahirlah Kyai Isbat yang banyak melahirkan keturunan yang memangku pondok pesantren besar, bukan hanya di Pamekasan juga di Jawa bagian tapal kuda, bahkan sekaliber Pondok Pesantren Nurul Jadid di Paiton Probolinggo yang didirikan oleh KH. Zaini Mun'im.

Dari keturunan Kyai Isbat ada model pondok yang mengalir dari KH. Abd Hamid Banyuanyar dan KH Nasiruddin. Kedua tokoh ini berbeda secara organisasi politiknya, KH. Abd Hamid dari organisasi SI dan KH Nasiruddin adalah NU. Namun, model pondok pesantren yang diasuhnya mempunyai banyak kesamaan baik dalam penentuan kitab primer, Mazhab Sunni yaitu *ahl al-sunnah wa al-jamā'ah.* Hal itu disebabkan adanya persamaan dalam latar historis pendidikan keagamaan yang ditempuh para kyai, yaitu ke Sidogiri dan ke Syaikhona Kholil Demangan, Bangkalan.

Sedikitnya ada empat materi pokok yang harus dikuasai dalam pesantren di Pamekasan. Empat pokok materi ini dikenal dengan sebutan *mu'tabarah* di Pamekasan, yaitu fikih, tauhid, akhlak, dan tafsir. Fikih yang berafiliasi ke Mazhab Syafi'i, tauhid yang berafiliasi kepada Asy'ariyah, tasawuf yang berafiliasi kepada Al-Ghāzāli. Empat materi itu menjadi menu utama di semua pondok pesantren di Pamekasan.[31]

Ubudiyah sangat ditekankan dalam pola pembelajaran di pesantren. Sisi fikih dan kepatuhan dalam ranah akhlaknya menjadi ciri pesantren yang membedakan dengan lembaga pendidikan yang lain. Adanya moto yang berbunyi: kesopanan lebih tinggi nilainya dari kepandaian. Moto itu merupakan refleksi dari ruh pesantren. Istilah itu dikenal dengan bahasa pesantren. Dengan begitu, seorang

---

31 Hal itu sesuai dengan definisi *ahl al-sunnah wa al-jamā'ah* yang dicetuskan oleh NU, walaupun pada kenyataan mazhab yang dominan tetap mazhab Syafi'i. Perpindahan mazhab masih dianggap sebuah pengamalan dari *talfiq* yang harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang ketat.

santri harus mempunyai kepatuhan dan kesopanan yang luar biasa terhadap para ustadnya apalagi terhadap kyainya.[32] Kyai secara otomatis mempunyai posisi hierarki tertinggi di sebuah pesantren, layaknya "raja" dalam sebuah kerajaan. Hal itu merupakan salah satu ciri kaum tradisional yang memuliakan orang tua atau yang dituakan.[33] Demikian juga, apapun yang menjadi pekerjaan dan aktivitas dari seorang kyai akan mudah diikuti oleh para santrinya, termasuk gagasannya di bidang ekonomi dan bisnis. Minimal ia akan memengaruhi seluruh isi pondok pesantrennya dan menjadi inspirasi ketika seorang santri telah menjadi alumni dan terjun di masyarakat.

Dari dua bersaudara lahirlah organisasi keagamaan yang cukup mewarnai di Pamekasan yaitu Nahdlatul Ulama (NU) dan Sarekat Islam (SI). KH. Abdul Majid merintis SI dan KH. Sirajuddin merintis NU. SI didukung oleh keturunan KH. Majid yaitu Pesantren Banyuanyar dan kemudian NU didukung oleh pesantren Miftahul Ulum Panyeppen dan Miftahul Ulum Bettet.[34]

Dua keluarga ini sebenarnya berasal dari keturunan KH Isbat yang telah cukup mewarnai Pamekasan. Ada banyak analisis, mengapa dua kubu saling berseteru?

a. Menurut Ahmad Mulyadi adanya keretakan dalam masalah keluarga, yaitu gagalnya putra K.H. Nasiruddin yang meminang anak dari K.H. Abdul Hamid. Hal itu disebabkan karena K.H. Abdul Majid sebagai putra tertua tidak menyetujui hal itu. Menurut Mulyadi perseteruan keluarga kemudian mempunyai ekses yang melebar kepada urusan organisasi atau masalah politik.
b. Menurut Masyurnor perbedaan itu dilatarbelakangi oleh pilihan politik, yaitu K.H. Nasiruddin terhadap NU dan K.H. Abdul Hamid kepada SI. Mereka mengikuti organisasi keagamaan dengan tingkat kefanatikan yang tinggi sehingga menjadi sebuah keniscayaan jika mereka harus berseteru demi sebuah pilihan dari dakwah yang akan dijalankannya.[35]

---

32 Observasi di pesantren Bata-Bata dan pesantren yang lainnya.

33 Seperti pandangan Sondang P. Siagian, *Teori dan Praktik Kepemimpinan* (Jakarta: Rineka Cipta, 1994), 34.

34 Iik, *Islamic*... 314.

35 Ibid, 315.

Sebenarnya latar belakang perseteruan itu tidak begitu dipermasalahkan, namun yang harus dipahami bahwa kedua kubu itu ternyata telah mewarnai Pamekasan. Di samping karena dilatarbelakangi oleh perjuangan pesantren yang dirintisnya, terbukti mereka sama-sama eksis dan berjaya sehingga terus berkembang sepanjang waktu. Kedua kubu tersebut tetap menjadi pedoman yang seakan-akan menjadi urat nadi dan kiblat Pamekasan khususnya dalam masalah keagamaan dan masalah politik.[36]

Di balik kejayaan itu tentunya pondok pesantren yang dibina dan dirawat oleh para kyai tentunya pondok pesantren yang mempunyai sebuah ketahanan ekonomi yang cukup, bahwa pesantren layaknya sebagai *holding company* memang mempunyai sebuah potensi bisnis yang luar biasa.

Layaknya sebuah kerajaan atau sebuah negara, pesantren yang selama ini dikenal independen dalam setiap lini merupakan sebuah kawasan yang unik dan menarik. Bukan hanya dakwah di bidang keagamaan, mereka pun sudah merambah ke dalam *da'wah bi al-hāl* melalui sebuah proses pencarian dan pemecahan masalah keumatan, khususnya di bidang ekonomi.

2. Kyai di Madura

Di Madura dalam menyebut kyai ada banyak istilah yaitu, *Keae* (kyai), *mak kaeh,* dan *bindere*. Sebutan itu bergantung bagaimana posisi seseorang, bahkan putra kyai mendapat julukan khusus yaitu *lora* dan *nyaeh*. Di kalangan masyarakat Madura terdapat kerancuan dan kebingungan dalam menggunakan istilah kyai. Minimal ada tiga konsep yang bisa dipahami dalam istilah kyai. *Pertama,* kyai diartikan sebagai figur pimpinan atau pengasuh pondok pesantren. Inilah yang dipilih oleh peneliti dalam menentukan informan dalam kajian bisnis kyai, bahkan pondok pesantren besar dengan kapasitas santri di atas seribu santri. [37] Kedua, kyai yang diartikan sebagai tokoh masyarakat yang telah menjadi alumni dari

---

36 Achmad Mulyadi, dkk, "Peran Ganda Kiai Politik Di Pamekasan " dalam Holistic, *Journal of Islamic and Saince,* Volume 05 November 02, (tp bln, 2004), 167.

37 Abd. Halim Soebahar dan Hamdanah Utsman, *Hak Reproduksi Perempuan dalam Pandangan Kiai* (Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan, 1999),15-16.

pondok pesantren. Mereka dikenal dengan istilah KTSP (kiai tanpa santri dan pesantren). Ketiga, guru ngaji baik di sebuah langgar atau masjid, bahkan mereka dijuluki *mak kaeh*. Mereka biasanya berasal dari alumni pondok pesantren atau keturunan kyai yang kebetulan tidak memangku pesantren, tetapi hanya mengasuh di sebuah langgar. Peran mereka hanya terbatas pada *tahlilan* dan *koloman*.

Dalam pengertian yang lain, kyai merupakan gelar kehormatan sebagai bentuk takdim seorang santri terhadap kyainya. Ada dua hal yang perlu dihormati orang pencari ilmu, yaitu kyai dan kitabnya. Bahkan terhadap putra kyai mereka sangat menghargai dengan sebutan *lora* dan *neng* atau *nyaeh*.[38]

Kyai dianggap orang yang dekat dengan Allah dan suka berbuat baik. Bergaul dengan mereka akan menentramkan hati. Bahkan penghormatan terhadap kyai melebihi kepada orang tua dan pemimpin formal sekalipun. Memang kyai bukan hanya memberikan tuntunan tentang masalah keduniaan, tetapi membimbing dan melayani masyarakat secara total dari kelahiran sampai kematian. Semua diatur dan dikendalikan serta atas restu seorang kyai.

Kyai telah menjadi panutan dan pimpinan. Bahkan fatwa para kyai telah menjadi sebuah pedoman yang diwarisi secara lisan dari generasi ke generasi. Semua aspek kehidupan memerlukan dan meminta fatwa kyai bagaimana ia memulai pekerjaan, menikahkan anaknya. Artinya semua hal yang berhubungan dengan kebutuhan dan masalah kehidupan di masyarakat meminta solusi dan pendapat serta bantuan dari seorang kyai. Dengan demikian, bisa dikatakan bahwa apapun yang ada di benak kyai akan sangat mewarnai masyarakat.

Seorang kyai pesantren selalu mempunyai atensi terhadap penerus dari pesantrennya. Pendidikan anaknya akan dikawal dengan sedemikian hingga agar ia bisa menggantikan posisi sang kyai. Jika mempunyai anak laki-laki lebih dari satu maka biasanya anak lelaki tertua yang akan mengganti pondok yang sedang diasuhnya, sedangkan anak laki-laki yang lain akan diberi pelajaran

38 Nur Cholis Majid, *Bilik-Bilik Pesantren, Sebuah Potret Perjalanan* (Jakarta: Para Madina, 1997), 24,

atau rangsangan untuk keluar dari pesantren dengan tujuan untuk membentuk sebuah jaringan sebagai jangkar dari pesantren yang sudah ada. Jika kebetulan seorang kyai tidak mempunyai anak lelaki maka ia akan mencari santri atau famili dekatnya yang alim untuk bisa melanjutkan pesantrennya. Memang tidak selamanya anak tertua akan menjadi penerusnya, tetapi siapa saja sebenarnya yang paling mampu untuk memangku sebuah pesantren.[39] Bukan hanya kyai yang menikmati posisi strategis tersebut, tetapi seluruh keluarga besar pesantren akan mempunyai prestise tersendiri, istri diberi gelar *nyai* bahkan anak cucunya akan dipanggil *lora* atau *bindere*.[40]

Memang kyai seakan-akan selalu ingin melanggengkan kekuasaan terhadap pesantrennya. Namun dalam wawancara lepas ketika ditanya mengapa seorang kyai selalu ingin mendirikan sebuah pesantren dan mengharapkan pesantrennya akan melahirkan generasi yang mampu mempertahankan pesantren bahkan mengembangkan pesantren. Ada jawaban yang bisa dipahami. Hal itu dikembalikan kepada sabda Nabi yang menyatakan bahwa ketika seseorang telah mati maka amalnya anak adam terputus kecuali tiga hal. Ketiga hal itu bisa dipenuhi jika seseorang mendirikan sebuah pesantren. *Pertama,* sedekah jariyah. Ketika ingin mendirikan pesantren, maka seseorang harus menjariyahkan minimal tanahnya, bahkan mengorbankan hartanya untuk mendirikan bangunan baik masjid, musala, bilik pesantren, dan madrasah yang ada di sebuah pesantren tersebut. Tentunya hal itu memerlukan modal perjuangan, yaitu pengorbanan harta sebagai jariyah dari pendiri pesantren.

Kedua ialah ilmu yang bermanfaat, setelah pesantren tercipta, seorang kyai harus mengajarkan para santrinya ilmu keagamaan. Sesuatu yang diharapkan dari ilmu yang diajarkan adalah ilmu itu akan menjadi sebuah ilmu yang bermanfaat bagi dirinya dan masyarakat di sekelilingnya.

Ketiga, anak saleh yang mendoakan orang tuanya. Jika seorang kyai sudah meninggal maka anak yang diharapkan menjadi

---

39 Seperti KH. Muhammad Syamsul Arifin pengasuh Banyuanyar merupakan menantu dari KH. Muhammad Baqir dan KH. Mahfudz Zayyadi sebagai menantu dari KH Abdul Majid.

40 Abd. Halim, *Hak...*, 17.

pewaris pondok akan mengingat pendiri pesantren. Lumrah jika di setiap pesantren ada kegiatan untuk mendoakan, yaitu *haul* para pendiri pesantren tersebut. Inilah sebenarnya tujuan dan harapan dari seorang kyai ketika akan mendirikan sebuah pesantren. Hal itu yang perlu dipahami bahwa mendirikan pesantren adalah sebuah usaha untuk menciptakan investasi akhirat yang cukup brilian.[41]

3. Pemahaman Kyai dan Ulama

Istilah kyai bisa disamakan dengan ulama. Lafaz 'ulama' disebutkan sebanyak dua kali dalam Al-Qur'an. Arti dari kata ulama yang dimaksudkan adalah orang yang mengetahui ajaran agama dan berusaha secara konsisten mengamalkan ilmunya, sesuai dengan Al-Qur'an tepatnya pada Surat Al-Syu'ara ayat 197:

أَوَلَمْ يَكُنْ لَهُمْ آيَةً أَنْ يَعْلَمَهُ عُلَمَاءُ بَنِي إِسْرَائِيلَ

Dan apakah tidak cukup menjadi bukti bagi mereka, para Bani Israil mengetahuinya. [42]

Demikian juga pada Al-Qur'an Surat Al-Fatir ayat 28:

إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ غَفُورٌ

41 Inilah hadis yang biasanya menjadi landasan para kyai, yaitu:

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ أَيُّوبَ وَقُتَيْبَةُ يَعْنِي ابْنَ سَعِيدٍ وَابْنُ حُجْرٍ قَالُوا حَدَّثَنَا إِسْمَعِيلُ هُوَ ابْنُ جَعْفَرٍ عَنْ الْعَلَاءِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ إِلَّا مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

(MUSLIM - 3084) : Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Ayyub dan Qutaibah -yaitu Ibnu Sa'id- dan Ibnu Hujr mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Isma'il -yaitu Ibnu Ja'far- dari Al 'Ala' dari Ayahnya dari Abu Hurairah, bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Apabila salah seorang manusia meninggal dunia, maka terputuslah segala amalannya kecuali tiga perkara; sedekah jariyah, ilmu yang bermanfa'at baginya, dan anak saleh yang selalu mendoakannya."

42 DEPAG, *Al-Qur'an...*, 588. Bandingkan dengan Muhammad Fuad Abd Al Baqy, *Al-Mu'jam Al Mufahras Li Alfādz Al-Qur'ān* (Istanbul Turki: Dar Al Da'wah, 1984), 475.

Sesungguhnya yang takut kepada Allah di antara hamba-hamba-Nya hanyalah ulama, sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha pengampun.[43]

Bukan hanya ilmu yang menjadi indikator seorang ulama, namun pengalaman dan penghayatan secara terus-menerus sehingga melahirkan sikap *tawāḍu'* dan takut kepada Allah SWT.[44]

Sebagai pewaris Nabi tentunya ulama harus menguasai banyak keahlian. Di samping kepemimpinan, ia harus mampu mencari terobosan tentang masalah keumatan. Menguasai masalah bisnis merupakan sebuah keharusan. Elaborasi antara unsur duniawi dan ukhrawi menjadi sebuah keniscayaan. Memang dunia merupakan ladang sekaligus ujian bagaimana seseorang bisa hidup enak di akhirat.

4. Sejarah Pesantren dan Organisasi Keagamaan

a. Sejarah Pesantren Bata-Bata[45]

Pesantren Bata-Bata terletak di Desa Panaan, Kecamatan Palengaan, didirikan oleh K.H. Abd. Majid bin KH Abdul Hamid (yang waktu itu sebagai pengasuh pesantren Darul Ulum Banyuanyar yang kemudian diserahkan kepada putra tertua beliau K.H. Hamid Baqir). Setelah 14 tahun mengayomi Pesantren Bata-Bata pada tahun 1957, K. Majid meninggal sehingga hampir dua tahun pesantren ini tidak ada pengasuhnya karena putra K. Majid yang lain sedang menuntut ilmu di Mekkah. Oleh karena itu K. Hamid Baqir (yang waktu itu memangku pesantren Banyuanyar) juga merangkap sebagai pengasuh di Bata-Bata. K. Baqir menjalankan tugasnya dibantu oleh petugas harian beberapa orang ustad senior, yaitu K. Barmawi (pengasuh PP Gudang), K. As'ad (pengasuh PP Mor Somber), dan K. Ahmad Faqih (pengasuh Sumber Nyamplong).

Pada tahun 1959 K. Abdul Qadir (putra K. Majid) melanjutkan pengasuhan di Pesantren Bata-Bata, namun tidak berlangsung lama

---

43 Ibid, 700.

44 Ibn Mand}ur menyatakan bahwa ilmu bukan berasal dari banyaknya teori dan perkataan, melainkan karena rasa takut kepada Allah SWT. Lihat Ibn Mandur, *lisan al arab* cet ke-3 vol 9 (Beirut: Dar Ihya Al Turats Al Arabi, 1999), 370.

45 Kosim, Pondok..., 42-45.

dan meninggal. Kemudian pengasuh Bata-Bata digantikan oleh KH Mahfudz Zayyadi yang waktu itu sudah mukim di Alas Bulu Banyuwangi. K Mahfudz merupakan menantu K. Majid yang juga masih keponakan dari K Majid.

Sejak kepemimpinan dipegang K. Mahfudz, Pesantren Bata-Bata mengalami kemajuan yang pesat, bukan hanya *sorogan* dan *bandongan,* tapi sudah mengarah kepada sistem pendidikan formal, yaitu MI (1962), MTs (1970), dan Aliyah (1977).

Sejak kepemimpinan K.H. Abd Hamid Mahfuzd Pesanten Bata-Bata terus bertambah maju pesat bahkan jumlah santri mencapai angka 5000 sampai dengan 7000 santri. Prestasi yang cukup fenomenal adalah berdirinya perguruan tinggi di lingkungan Banyuanyar, yaitu STAI Al-Khairat. Di Bata-Bata sudah lengkap lembaga pendidikannya mulai dari TK sampai dengan perguruan tinggi.

b. Sejarah Pesantren Banyuanyar[46]

Pondok Pesantren Darul Ulum diperkirakan berdiri sejak tahun 1987 di sebuah Dusun Banyuanyar, Desa Potoan Daya, Kecamatan Palengaan yang diprakarsai oleh K. Isbat. Beliau merupakan putra K.H. Ishak bin K.H. Hasan bin Syekh Abdurrahman Buju' Agung Toronan.

Sampai saat ini Pesantren Banyuanyar sudah mengalami suksesi kepemimpinan, mulai dari Kyai Isbat, K.H. Abdul Hamid bin Isbat, K.H. Abdul Majid bin Abd Hamid, K. Baidawi bin Abd Hamid, K.H. Hamid Bakir bin Abd Majid, dan KH Syamsul Arifin. KH Muhammad Syamsul Arifin berasal dari Pesantren Pakes yang juga putra K.H. Latif atau K.H. Asmu'i. K.H. Muhammad Syamsul Arifin merupakan menantu dari Kyai Abdul Hamid Bakir Banyuanyar yaitu suami dari Nyai Halimah.[47]

Sebelum menikah dengan Nyai Halimah (atau biasa dipanggil Nyi Lim) K.H. Muhammad sempat mengenyam pendidikan di beberapa pesantren, yaitu Pesantren Banyuanyar dan Karang Suko Gondang Legi Malang.

---

46 Ibid., 37-38.

47 Nyai Hailimah meninggal sekitar Mei tahun 2013.

Sebagai salah satu pesantren besar, banyak alumni yang juga menjadi kyai besar di Jawa Timur, yaitu K.H. Zaini Mun'im di Paiton Probolinggo, K.H. As'ad Syamsul Arifin di Situbondo dan beberapa kyai lain yang tidak bisa disebutkan secara keseluruhan.[48]

K.H. Muhammad Syamsul Arifin (selanjutnya disebut K. Muhammad) sebenarnya merupakan generasi keenam dari pengasuh Pesantren Darul Ulum, yaitu sekitar tahun 1980 sampai sekarang. K. Muhammad merupakan figur ulama yang ramah, *low profil,* serta mempunyai kesederhanaan yang terpatri dari penampilannya. Menurut beliau wawasan kepesantrenan hanya didapatkan dari Pesantren Bata-Bata dan Pesantren Banyuanyar. K. Muhammad mempunyai pandangan yang bisa dikatakan maju. Menurut beliau menuntut ilmu apa saja seperti ekonomi, filsafat, pertanian dan ilmu apa saja sangat diperlukan asalkan tidak meninggalkan asasnya mencari ilmu, yaitu untuk mencari rida Allah SWT.[49]

Figur sederhana namun mempunyai pandangan yang jauh ke depan merupakan sebuah karakter yang selalu ditampilkan oleh figur K. Muhammad. Beliau biasa memberikan motivasi agar selalu berjuang dalam menjalani kehidupan sehari-hari termasuk dalam berbagai bidang kehidupan salah satunya di bidang ekonomi.

K. Muhammad banyak mengenyam pendidikan di berbagai pesantren mulai dari dalam negeri maupun luar negeri mulai dari Bangkalan, Malang, sampai ke Mekkah. Pengalaman yang luas telah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap wawasan beliau, termasuk urusan kehidupan yang dekat dengan masalah ekonomi, apalagi beliau sejak kecil sudah ditinggalkan oleh ayahanda tercinta.

c. Sejarah Pesantren Panyeppen[50]

Pesantren Panyeppen yang dikenal dengan nama Pesantren Miftahul Ulum Panyeppen terletak di Panyeppen Desa Potoan Laok, Kecamatan Palengaan, yang didirikan oleh K.H. Nashiruddin bin K.H. Isbat. Selama 82 tahun beliau memimpin pondok tersebut kemudian digantikan oleh putra beliau K.H. Sirajuddin selama 7 tahun. Selanjutnya pondok Panyeppen diserahkan kepada adiknya

48 Kosim, *Pesantren...*, 37-38,

49 Didokumentasikan dalam wawancara dengan K. Muhammad.

50 Ibid., 38-42.

yaitu K.H. Badruddin selama 45 tahun. Di samping menjadi pengasuh Panyeppen, beliau juga menjadi pengasuh Pesantren Karang Durin di daerah Robatal Sampang dan Pesantren Miftahul Ulum di Desa Kacok. Sepeninggal Kyai Badruddin, Pesantren Panyeppen diasuh oleh menantunya yaitu K.H. Asy'ari Basyiruddin. Kemudian setelah tujuh tahun K. Asy'ary memimpin pesantren di Kacok Kebun Baru, sedangkan Panyeppen diserahkan kepada putra K Badruddin yaitu KH Mudatstsir Badruddin sampai sekarang.

Sebelum menjadi pengasuh, K. Mudatstsir sempat mengenyam pendidikan di Sidogiri kemudian melanjutkan ke Mekah, yaitu di Syekh Isma'il Bin Zein Al Yamani. Sejak kepemimpinan K. Mudatstsir, Panyeppen mencapai kemajuan yang cukup pesat baik dari jumlah bangunan fisik dan jumlah santri yang mukim. Bahkan Penyeppen adalah satu-satunya pesantren pertama yang membuka SLTP pada tahun 1972 yang diikuti dengan SMA. Pada masa itu pesantren yang lain masih sangat antipati terhadap pendidikan umum. Pesantren ini mempunyai cabang yang didirikan oleh K. Mudatstsir yang tersebar di seluruh Nusantara seperti di Jember, Kalimantan, dan lain-lain.[51]

KH. Mudatstsir Badruddin merupakan putra ketiga dari lima bersaudara. Sejak kecil beliau sudah dibawa kakeknya untuk melakukan dakwah baik di Pamekasan ataupun di kawasan Madura yang lain seperti ke Sampang. Sejak mengenyam pendidikan di Pondok Pesantren Sidogiri beliau sudah diberi kepercayaan untuk mengelola Koperasi PP Sidogiri. Di bawah bimbingan pengasuh Sidogiri yaitu K.H. Ach Sa'dullah kepontren berjalan dengan sukses serta kepemimpinannya berjalan sampai sekarang, bahkan sampai saat ini Kepontren Sidogiri mempunyai aset yang banyak. Kompetensi itu terus berjalan ketika ia memimpin pesantren Panyeppen. Beliau mendirikan Kopontren KOIM yang digandeng dengan pendirian BMT Mawaddah yang sekarang sudah mempunyai cabang di lima kecamatan bahkan merambah sampai ke Sampang.[52]

---

51 Kosim, *Pondok Pesantren* ..., 40-42.

52 Rusdi, " Metode Dakwah KH. Mudatstsir Badruddin dalam Memotivasi Masyarakat Mengamalkan Ajaran Islam. Tesis IAIN Sunan Ampel Surabya, 2011.

d. Sejarah Pesantren Kebun Baru[53]

Pesantren ini sebenarnya dirintis oleh Kyai Badruddin (pengasuh Panyeppen), kemudian diberikan kepada menantu sekaligus keponakannya, yaitu K. As'ary Basyiruddin yang berasal dari Pesantren Bere' Leke Toronan, Pamekasan (petilasan Buju' Agung Toronan). Sejak tahun 1970 K. Asy'ary memimpin Pesantren Kebun Baru sampai tahun 1990. Sejak tahun itu digantikan putra tertuanya, yaitu K.H. Mu'afa Asy'ary. K. Mua'afa memimpin mulai tahun 1990 sampai tahun 2013. Sejak meninggalnya K. Mua'afa pada tahun 2013 maka pesantren dikendalikan oleh adik beliau, yaitu K.H. Misbahul Munir Asy'ary. K. Misbah sempat mondok di Sidogiri kemudian melanjutkan ke Al-Azhar Kairo, Mesir.[54]

5. Kontekstualisasi Sejarah Organisasi Keagamaan dengan Ekonomi

a. Sejarah NU

Nahdlatul Ulama (NU) merupakan organisasi yang didirikan pada 31 Januari 1926. Namun jauh sebelum itu ada beberapa embrio pendirian dari NU yang harus dicermati, terutama dalam konteks ekonomi atau lebih tepatnya pemikiran ekonomi para kyai.

Embrio kelahiran NU dimulai pada tahun 1916 setelah pulang dari Mekah KH Wahab Hazbullah mendirikan madrasah yang diberi nama Nahdlatul Wathan yang artinya kebangkitan tanah air. Gedung sekolah ini menempati gedung yang cukup megah yang lama-kelamaan menjadi tempat gemblengan para remaja di Surabaya. Dua tahun kemudian pada tahun 1918 Kyai Wahab mendirikan unit lembaga keuangan yaitu koperasi dengan nama *Nahdlatul Tujjar*. Sebuah perkumpulan para pedagang. [55]

Dalam konteks sejarah sebelum berdirinya NU ada sebuah perkumpulan para pengusaha yang diberi nama *Nahdlatul Tujjar*. Pembahasan masalah bisnis ini telah menjadi perhatian yang serius

---

53 Kosim, *Pondok*, 47-48.

54 Ibid.

55 Zainul Hasan, dkk. *NU dalam Lintasan Sejarah, Meneropong Perjalanan NU di Pamekasan,* (Pamekasan : PCNU Pamekasan, 2006), 19-20.

di mata ulama tempo dulu sebagai sebuah khazanah pemikiran ekonomi Islam ala Indonesia.

b. Sejarah *Nahdlarut Tujjar*

Ada beberapa periodisasi dalam sejarah organisasi *Nahdlatul Ulama* (NU). Dalam pandangan Greg Fealy dan Greg Barton, periodisasi sejarah NU sedikitnya dibagi kepada tiga fase. *Pertama,* NU murni sebagai organisasi sosial keagamaan. Kedua, NU di samping sebagai organisasi keagamaan, ternyata bergabung dengan partai politik praktis sebagai kontestan pemilu yaitu bergabung dengan Masyumi dan PPP. Ketiga, kembali ke khitah, yaitu sebagai sebuah organisasi sosial keagamaan.[56] Namun interpretasi sebagai organisasi yang khitah dan pernah merasakan pahit manisnya kehidupan dunia politik, ternyata NU tidak bisa dipisahkan sama sekali dengan partai, yang selama ini diketahui mempunyai kedekatan dengan PKB.

Ada hal yang perlu dipahami bahwa ternyata NU tidak lahir dari dunia hampa. Ada beberapa latar historis yang menghiasi dinamika NU. Billah[57] mencoba memetakan bahwa cikal bakal NU sebenarnya dapat dirunut sebagai berikut.

1) Pada tahun 1916 berdirilah *Nahdlatul Wathon*. Organisasi ini merepresentasikan kesadaran berbangsa dan bernegara .
2) Pada tahun 1918 berdirilah *Nahdlatut Tujjar* sebagai perwakilan dari ide awal adanya kesadaran akan pentingnya ekonomi.
3) Pada tahun 1924 berdirilah *Tasywirul Afkar* yaitu gerbong yang mewakili kesadaran akan pentingnya sebuah kesadaran berbudaya dan berpikir.
4) Dua tahun kemudian tepatnya pada tanggal 31 Januari 1926 berdirilah organisasi *Nahdlatul Ulama*.

Dalam konteks pemikiran ekonomi yang perlu dibahas adalah tentang *Nahdlatut Tujjar*. Sebenarnya sejak tahun 1910 relasi antara kaum muslim tradisionalis (cikal bakal *grassroots* NU) dengan kaum

---

56 Greg Fealy dan Greg Barton (ed), *Tradisionalisme Radikal: Persinggungan NU-Negara* (Yogyakarta: LKiS, 1997), xiii.

57 MM Billah, 'Pergolakan NU dan Kelompok Islam; Interplay dalam gerakan tandingan dengan gerakan tandingan dan tandingan atas gerakan tandingan" dalam jurnal Tasywirul Afkar, Edisi No. 2 1998 51-52.

muslim modernis, semisal Muhammadiyah, Al-Irsyad, dan Persis berjalan dengan baik dengan sebuah asas yang mencerminkan keakraban dan penuh dengan keterbukaan intelektual.

Dengan ekspansi yang cepat oleh kaum dan organisasi modernis di kota kecil di Jawa Timur dan Jawa Tengah serta menyentuh basis ekonomi bahwa kyai memegang kendali terhadapnya, ternyata banyak kaum kaya dan tuan tanah yang melirik kaum modernis. Para pedagang kaya dan tuan tanah sebenarnya merupakan pendukung moral dan keuangan kyai. Dari fenomena tersebut maka relasi modernis tradisionalis cenderung berhadap-hadapan.[58]

Sebagai konsekuensi logis dari relasi yang memanas itu, para pedagang di sekitar pabrik gula Cukir yang terdesak akibat manuver dari pedagang kaum modernis (yang basisnya adalah organisasi modernis) memprakarsai pendirian *Nahdlatut Tujjar*, yang dipimpin oleh K.H. Wahab Hasbullah. Tidak lupa dalam deklarasi *Nahdlatut Tujjar* 1918, Rais Akbar PBNU K.H. Hasyim Asy'ari memberikan tausiyah yang berbunyi:

> *"...wahai pemuda putra bangsa yang cerdik pandai dan para ustad yang mulia, mengapa kalian tidak mendirikan saja suatu badan usaha ekonomi yang beroperasi, dimana di setiap kota terdapat suatu badan usaha yang otonom..."*[59]

Memang mazhab ekonomi kaum tradisionalis bersifat subsistem yang bisa dipahami dengan beberapa ciri.

1) Keluarga tani yang memproduksi hanya untuk keperluan konsumsi dirinya dan keluarganya. Artinya, produk itu tidak bisa diperdagangkan kepada pihak lain.
2) Kebutuhan konsumsi tidak bergantung pada pasar. Layaknya hidup kaum tradisionalis, mereka sederhana dan dapat dipenuhi oleh apa yang ia miliki seperti makan, minum, dan kebutuhan hidup lainnya.

---

58 Nurul Huda, *Sekilas Nahdlatut Tujjar* (Surabaya: Pustaka Pesantren, 2004), 10. Bandingkan dengan Greg Fealy, *Tradisionalisme..., 31.*

59 Disampaikan dalam Deklarasi Nahdaltut Tujjar oleh K.H. Hasyim Asy'ary bersama K.H. Wahab Hasbulllah dan 45 saudagar.

3) Hanya ada sedikit spesialisasi bahkan dikatakan hampir tidak ada. Biasanya kompetensinya homogen.[60]

Dengan demikian, sebenarnya ide ekonomi atau lebih sederhananya kegelisahan tentang ekonomi tanpa melihat latar belakangnya telah menjadi pemikiran tokoh agama kaum tradisionalis, yaitu Kyai. Namun seiring perjalanannya, kader dan simpatisan NU lebih tertarik untuk membahas masalah sosial keagamaan, relasi agama dan negara atau masalah politik. Mereka jarang mendiskusikan ideologi dan etos ekonomi dari kaum *nahdliyyin*.[61]

Dalam NU kontemporer, ternyata ekonomi telah mendapatkan porsi yang begitu menggembirakan dengan penguatan lembaga perekonomian NU, yaitu dengan adanya beberapa perkumpulan seperti HPNU (Himpunan Pengusaha NU) dan perkumpulan saudagar NU maka edeologi ekonomi serta pertumbuhan pemikiran ekonomi telah menemukan kembali khitah dan lahan suburnya.

Dalam konteks latar historis NU yang di dalamnya ada beberapa kyai maka sebenarnya ekonomi telah menjadi sebuah diskursus yang menarik dan mempunyai daya magnet tersendiri. Namun, akibat dalam pasang surut menghadapi isu-isu besar seperti "negara agama" dan suasana politik sekan-akan ekonomi terpinggirkan. Dalam konteks kekinian, dengan kondisi yang lebih stabil dan demokratis maka irama pemikiran ekonomi kaum kyai kembali menemukan kontestasinya.

c. Sejarah Sarekat Islam

Sarekat Islam (SI) merupakan sebuah organisasi yang mempunyai sebuah tujuan sebagaimana termaktub dalam anggaran dasarnya, yaitu:

1. mengembangkan jiwa dagang;
2. membantu anggota-anggota yang mengalami kesulitan dalam bidang usaha;
3. memajukan pengajaran dan semua usaha yang mempercepat naiknya derajat rakyat;

60 Nurul, *Sekilan NT.., 12.*
61 Ibid.,

4. memperbaiki pendapat-pendapat yang keliru mengenai agama Islam; dan
5. hidup menurut perintah agama.

Kalau dilihat ke belakang SI sebenarnya berawal dari Sarekat Dagang Islam (SDI) yang merupakan perkumpulan antarpedagang Islam yang didirikan oleh Haji Samanhudi pada tahun 1911 di kota Solo. Seiiring dengan perjalanan waktu SDI berubah menjadi SI dan menemukan masa kejayaannya bahkan merupakan gerakan yang sangat menonjol sebelum Perang Dunia II ketika SI dinakhodai oleh Tjokroaminoto.[62]

Persaingan antarpedagang muslim (Jawa dan Arab) dengan pedagang China merupakan faktor utama terciptanya SDI dimana sang deklarator Haji Samanhudi merupakan pengusaha batik di kampung Lawean Solo. Sejarah perjalanan SI dapat terekam dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3.7: Perjalanan Kongres Sarekat Islam[63]

No	Tahun	Kejadian
1	1910	Berdirinya SDI sebagai gerakan ekonomi berdasarkan agama Islam oleh Haji Samanhudi..
2	1914	Pada kongres SI pertama HOS Tjokroaminoto menjadi ketua SI. Ia memegang teguh CSI karena persatuan yang terjadi sebenarnya karena ajaran Islam itu sendiri.
3	1917	Pada kongres kedua muncul aliran yang berbau revolusioner sosialis yang digagas oleh Semaun.
4	1918	Kongres ketiga di Surabaya pengaruh SI semakin kuat, namun pengaruh Semaun juga semakin kuat. Menurut Semaun bukan antara penjajah namun antara kapitalis buruh dengan tetap memajukan pengajaran Islam.

62 *http://sejarahanda.blogspot.com/2012/09/sejarah-perjalanan-sarekat-islam.html.* di akses12 Nopember 2013.

63 Ibid.,

5	1919	Kongres keempat SI memperhatikan fenomena buruh karena hal itu bisa menguatkan partai, tapi pengaruh komunis masih belum memasuki CSI (central SI).
6	1921	Kongres kelima, Semaun melancarkan kritik kepada CSI yang berusaha menimbulkan perpecahan. Pada tahun itu juga terjadi Kongres Luar Biasa yang dipimpin oleh wakil ketua Abdul Muis (karena Tjokroaminoto masih di dalam penjara). Kongres menetapkan disiplin partai. Akibatnya golongan komunis yang dipimpin Semaun dan Darsono keluar dari SI. Akibatnya SI pecah menjadi SI putih dengan asas kebangsaan keagamaan di bawah pimpinan Tjokroaminoto di Yogyakarta dan SI merah dengan asas komunis di bawah pimpinan Semaun di Semarang.
7	1923	Pada kongres ketujuh SI (yaitu SI Putih) berubah menjadi PSI (Partai Sarekat Islam) dan SI merah dibawah naungan PKI.
8	1927	PSI berubah menjadi PSII

SI merupakan sebuah organisasi yang lahir dari kegelisahan persaingan bisnis antara kaum muslimin dengan China. Ada fanatisme agama yang mengiringi kelahiran SI. Itulah ciri khas pengikut SI. Ideologi menjadi semacam harga mati yang tidak bisa ditawar lagi.

Berbeda dengan NU dimana *Nahdlatut Tujjar* diciptakan karena adanya gesekan dan persaingan dengan pedagang modernis yang sama-sama muslimnya. Bukan sentimen keagamaan, melainkan sentimen ekonomi yang pada akhirnya berpengaruh pada sentimen politik. Artinya, sentimen keagamaan sangat minim sekali, itupun mungkin hanya terjadi pada perbedaan semisal tuduhan TBC (*takhayul, bid'ah,* dan *khurafat*) yang tidak sampai kepada perbedaan muslim kafir, hanya Islam murni dan Islam yang tidak murni (diduga ada unsur bid'ahnya).

Kehidupan ekonomi yang direpresentasi oleh kyai ternyata mempunyai keanekaragaman tersendiri. Walaupun mereka mempunyai ketertarikan di dunia ekonomi, bisa diyakini motivasi terdalamnya akan beraneka ragam. Hal itu sangat bergantung kepada sejauh mana

ia memahami Islam. Di samping itu, hal yang juga memengaruhi adalah mileu organisasinya. Visi dan misi dari organisasi akan memberikan corak, warna, dan motif yang khas dalam mencitrakan pola perilaku seorang kyai dalam aktivitas kehidupannya, apalagi hal itu ditunggangi dengan faktor lain semisal politik.

D. Seting Sosial Agama Masyarakat Pamekasan

1. Aktivitas Keagamaan Masyarakat Pamekasan

Aktivitas masyarakat secara kasat mata diilhami oleh ajaran agama Islam. Islam memang telah menjadi urat nadi masyarakat Pamekasan. Apalagi Pamekasan merupakan Kota Gerbang Salam. Amaliyah keagamaan masyarakat bisa disaksikan merupakan sebuah hal yang wajar di Pamekasan bahkan keinginan naik haji merupakan keinginan setiap hati nurani orang Madura, termasuk orang Pamekasan. Terlepas dari status yang akan digelarnya maka naik haji menjadi legitimasi keagamaan di Madura.[64]

Kondisi keagamaan masyarakat tidak bisa dipisahkan dengan berdirinya sejumlah pesantren di Pamekasan. Tentunya pesantren mempunyai kontribusi yang cukup besar, baik dirasakan atau tidak, secara langsung atau tidak akan memengaruhi kehidupan masyarakat. Hampir tidak sejengkal tanah pun di Madura yang tidak didiami oleh pesantren atau organisasi di bawahnya. Bahkan di kalangan masyarakat, mereka biasa membentuk *koloman* yang bermacam-macam. Ada *koloman* baca Yasin, Shalawatan dan lain sebagainya, bahkan diselingi dengan kajian kitab-kitab klasik baik berdasarkan alumni pesantren atau bebas.

Hampir semua lini pergaulan masyarakat dapat disentuh oleh sentuhan keagamaan. Memang banyak daerah di Madura itu rawan namun urusan agama mereka tetap serempak dan kompak, contohnya perayaan Maulid dan pengajian umum telah menjadi ritual rutinitas yang terus dijaga dari generasi ke generasi.

---

64 Walaupun ada fenomena paradoks yaitu bahwa pimpinan hal yang berbau kemaksiatan masih dengan bangganya menyandang gelar haji. Seperti pemilik sapi karapan, merpati aduan dan bahan dalam tayuban mereka tidak enggan bahkan bangga disebut dengan istilah abah. Namun sebagai simbol kefanatikan terhadap agama, kyai begitu sangat dihargai di Madura.

2. Fanatisme Agama

Sejak zaman purba rasa fanatisme keagamaan terbaca dalam prasasti yang ada. Peninggalan batu *kennong* dan batu gong menandakan bahwa Madura kuno adalah penganut animisme. Juga bisa dikenali dengan nama dari beberapa tempat seperti candi, mandala, semayang sebagai tempat pemujaan kepada sang yang agung. Bahkan untuk menghargai tempat keagamaan, tempat itu dibebaskan dari upeti yang biasa dikenakan di tempat lain. Sejak masuknya Islam ke Madura sekitar abad XV maka fanatisme berpindah kepada agama Islam sehingga fanatisme keislaman Madura disejajarkan dengan Aceh, Minang, Bugis, dan Sunda.[65]

Bukti perjalanan sejarah adalah pada sekitar abad XIX ada ulama yang cukup terkenal bernama Syaichona Muhammad Kholil di Demangan Barat, Bangkalan. Ulama yang biasa dipanggil dengan *syaichona* (baca: guru kita semua) melahirkan beberapa ulama besar di Nusantara, antara lain: nama yang cukup terkenal yaitu K.H. Hasyim Asy'ari (pendiri Nahdlatul Ulama sekaligus pendiri PP Tebuireng), K.H. Abdul Manaf (Lirboyo Kediri), K.H. Muhammad Siddiq (Jember), K.H. Bisri Samsuri (Jombang), K.H. Munawwir (Krapyak Yogyakarta), K.H. Maksum (Lasem), K.H. Abdullah Mubarak (Tasikmalaya). Sangat dipahami bahwa pada saat itu kondisi keislaman di Madura, khususnya di Bangkalan dan sekitarnya, merupakan kondisi Islam yang diduga sebagai masa terbaik sepanjang zaman. Tidak mungkin akan mempunyai daya tarik luar biasa kalau kondisi daya tarik keislamannya adalah hanya Syaichona Kholil itu sendiri, tanpa dibarengi oleh kondisi yang mendukung. Bukan hanya NU yang lahir dari (restu) Madura, bahkan Sarekat Islam (SI) yang mencapai kejayaan pada sekitar abad XX berkembang pesat di Madura. [66]

Dalam segi bahasa sebagai ekspresi dari sebuah budaya suatu bangsa maka banyak dijumpai kosakata bahasa Madura yang menyerap dari bahasa Arab. Demikian juga nama-nama bulan Hijriyah yang dipahami di Madura. Bahkan nama kebanggaan kaum muslimin Madura banyak bersumber dari bahasa Arab, baik

---

65 Mien, *Manusia...,* 42.

66 Ibid, 43.

dari *asmā al-ḥusnā* maupun sumber lain yang diyakini sebagai sebuah tradisi Islam. Maka, fanatisme keagamaan orang Madura memang diakui sejak zaman Belanda yang digambarkan dengan ketekunan menjalankan perintah salat, puasa, zakat, bahkan naik haji merupakan cita-cita paripurna dan utama bagi kaum Madura.[67]

Praktik keagamaan mayoritas kaum Madura adalah mengikuti *ahl al-sunnah wa al-jama'ah* walaupun mereka dalam praktiknya mayoritas hanya mengamalkan mazhab Syafi'i, apalagi kaum yang termasuk dalam SI. Organisasi keagamaan dan politik yang berafiliasi kepada agama Islam mempunyai pengikut yang militan di pulau ini, walaupun mungkin banyak terjadi guncangan pada masa Orde Baru. Pengikut tarekat mempunyai jumlah yang dominan di Madura. Potensi keagamaan di Madura merupakan sebuah kekuatan politik yang tidak bisa dianggap sebelah mata. Demikian juga syiar-syiar keagamaan dan peringatan hari besar Islam, seperti *molotan* (peringatan Maulid Nabi), dilaksanakan dengan besar-besaran, apalagi di kawasan Sampang dan Bangkalan, seolah-olah menjadi kewajiban yang tidak tertulis untuk melaksanakan peringatan Maulid Nabi. Semua peringatan, seperti *khitanan* dan *mantenan*, umumnya diwarnai dengan perayaan keagamaan khataman Al-Qur'an. Memang tidak semua seperti itu, ada juga peringatan *mantenan* yang diperingati dengan memainkan musik tapi jumlahnya tidak banyak. Di Madura terdapat juga warga keturunan seperti keturunan China banyak yang menjadi *muallaf* .[68]

Itulah gambaran fakta kondisi keagamaan di Madura yang bisa dipahami dalam artefak sejarah, bahasa, tingkah laku, perilaku, bahasa, budaya, dan sebagainya yang tidak bisa dipisahkan dari rasa dan nuansa agama. Agama telah menjadi sebuah kiblat dan kompas yang ikut mengatur ritme kehidupan kaum Madura.

3. Gerbang Salam di Pamekasan

Salah satu keunikan Pamekasan dibandingkan dengan kabupaten di Madura adalah adanya gerakan menuju masyarakat yang islami. Gerakan tersebut dikenal dengan istilah Gerbang

67 Mien, *Manusia...,* 44-45.

68 Ibid, 48-50.

Salam. Gerbang Salam dideklarasikan di Pamekasan pada tanggal 4 November 2002 di depan Masjid Agung As-Syuhada Pamekasan sebagai deklaratornya adalah K.H. Kholilurrahman S.H., yang waktu itu sebagai Ketua PCNU Pamekasan. Dasar hukum yang menjadi pedoman Gerbang Salam adalah Surat Keputusan Bupati nomor 188/126/441.012/2002 tanggal 30 paril 2002 jo Surat Keputusan Bupati nomor 188/340/44.131/2009.

Untuk memantapkan langkah proses Gerbang Salam dibentuklah sebuah lembaga yang khusus mengawal gerakan ini yang diberi nama LP2SI (Lembaga Pengkajian Penerapan Syariah Islam). Tugas pokok yang diamanahkan kepada lembaga ini adalah merancang program-program bagaimana menerapkan syariat Islam di Pamekasan.

Penerapan syariat Islam tidak bisa dilakukan secara simultan. Namun dengan adanya gerakan ini, secara substantif sudah terjadi perubahan yang cukup signifikan dalam pengamalan syariah Islam di Pamekasan.

Upaya yang dilakukan dalam menjalankan Gerbang Salam adalah melalui jalur struktural dan kultural. Dalam ranah struktural diimplementasikan dalam bentuk kebijakan pemerintah baik SKPD, PERDA seperti PERDA MIRAS, bahkan untuk mendukung ikon Gerbang Salam di Pamekasan sudah dibangun sebuah gedung yang sangat mewah yaitu Gedung *Islamic Center* yang cukup megah dan satu-satunya di Madura yang diresmikan pada tanggal 16 September 2009 bertepatan dengan peringatan Nuzulul Qur'an.

Dalam ranah kultural diterapkan dengan bentuk gerakan moral, keteladanan, pembiasaan bahkan di pemerintahan Kabupaten Pamekasan dilaksanakan pertemuan secara rutin tiap bulan, yaitu silaturahmi antara ulama dan umara sekabupaten Pamekasan. Dalam bincang santai tersebut semua problematika di Pamekasan bebas disampaikan oleh para kyai dan didengarkan oleh Bupati bersama jajaran SKPD-nya. Hal itu telah berlangsung lama dan merupakan cara yang cukup efektif untuk menyambut gerakan seperti Gerbang Salam ini.

Dalam ranah strategi ada banyak hal yang sudah direncanakan dan diterapkan oleh Pemkab Pamekasan. *Pertama,*adanya kondisi yang cukup kondusif di tingkat pemerintahan untuk mengamalkan

ajaran Islam. Hal itu terlihat tidak ada satu pegawai pun yang tidak menggunakan jilbab di kabupaten Gerbang Salam ini. Kedua, adanya sinergi antara program pemerintah dengan program Gerbang Salam bahkan sudah dibina dan disiapkan tenaga pelopor dan kemitraan untuk menjamin adanya gerakan yang mendukung Gerbang Salam. Semua usaha dan kreasi sudah diterapkan untuk menciptakan suasana yang mendekati ideal moral yang islami di Pamekasan.

Kalau ditelisik ke belakang memang ada beberapa hal yang memengaruhi adanya Gerbang Salam di Pamekasan. *Pertama,*adanya kewajiban menjalankan Islam secara *kaffah*. Sehingga *founding fathers* dan *stake holder* di Pamekasan perlu mencari terobosan bagaimana mencari formula yang tepat agar kehidupan di Pamekasan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Kedua, momentum era keterbukaan dan otonomi daerah seakan-akan memberi ruang dan angin segar bagi daerah untuk berlomba mencari eksistensinya. Sebagai daerah yang mempunyai fanatisme agama maka agama telah menjadi keinginan terdalamnya untuk diaplikasikan dalam kehidupan berbangsa dan bernegara di Pamekasan.[69]

Sampai saat ini belum ditemukan adanya gerakan dalam ranah ekonomi Islam. Sebenarnya pemerintah sudah menyambut baik adanya lembaga keuangan yang berbasis syariah, namun seperti adanya *event* YPEC (*Young Pamekasan Enterpreneurship Competition*) belum disinggung adanya sentuhan Islam di dalam menjalankan ekonomi dan bisnis di Pamekasan. Ke depan memang harus digagas dan merupakan PR bagi Gerbang Salam bagaimana sektor ekonomi ini dibahas dan dirancang programnya.

Dengan menggunakan pendekatan perpaduan antara *cultural* dan *structural*, Gerbang Salam tidak akan menimbulkan gesekan yang berarti baik dengan agama lain maupun dengan pihak yang berbeda pendapat. Namun di dalamnya pasti ada dinamika yang akan memberikan sentuhan tersendiri, bagaimana dinamika kehidupan beragama di Pamekasan termasuk kehidupan ekonomi.

---

69 TIM LP2SI, *Mengenal Gerbang Salam* (Pamekasan: LP2SI, 2010), 2-4.

Bab IV

Dinamika, Strategi, dan Nilai Spiritual Bisnis Kyai

A. Dinamika Bisnis

1. KHMSA

Dulu pada waktu muda KHMSA hampir semua lahan bisnis pernah dicobanya. Setelah memangku pesantren pun, ia terus mengembangkan bisnisnya. Seiring bertambahnya usia maka unit bisnisnya dipasrahkan kepada santri yang dipercayainya. Akan tetapi, ia masih tetap aktif untuk memberikan masukan, *control* dan hal lainnya yang berhubungan dengan bisnis yang telah dirintisnya. Hal itu dilatarbelakangi oleh tuntutan keluarga juga sebagai tulang punggung keluarga untuk menghidupi semua saudaranya. Keadaan yang menuntut itu menjadikan KHMSA untuk terjun di dunia bisnis.

Tanpa memilah dan memilih sektor bisnis, apa saja yang mempunyai potensi bisnis akan digarapnya. Selagi itu bisa dan mungkin dilakukan maka akan dilakukannya. Dengan strategi yang tidak begitu rumit, melalui kesungguhan dalam bekerja, kecerdasan, dan keikhlasan telah menghasilkan berbagai rintisan bisnis yang telah dilaluinya.

Setelah menjadi pemangku pesantren maka tanggung jawab KHMSA semakin bertambah besar, yaitu keluarganya sendiri menjadi keluarga besar Pesantren Banyuanyar. Ia memikirkan bagaimana pesantren agar mandiri sehingga ekonomi pun harus digarapnya. Bukan hanya itu santri juga harus dilatih agar bisa berbisnis, walaupun tidak semua santri. Setelah menjadi alumni maka santri didorong dan dimotivasi untuk mempunyai sebuah usaha bisnis yang mapan agar hidupnya berkualitas. Pesan yang selalu digemblengkannya adalah pentingnya berbisnis.

Semua sektor bisnis digarap mulai toko bangunan, toko koperasi, peternakan, penggilingan batu, dan AMDK. Memang ada pemisah yang jelas antara bisnis kyai dan pesantren. Alumni terus diberikan tausiyah dan bahkan diberikan modal baik berbentuk *syirkah* maupun bentuk *mudharabah* agar mereka giat bekerja dalam bisnis, bahkan penerus pengasuh pesantren sudah dilatih untuk mengelola salah satu sumber ekonomi pesantren, yaitu pabrik es yang omsetnya jutaan rupiah.

Akhir dari itu semua, bisnis harus diniati ibadah karena Allah untuk menjadi pejuang di jalan Allah *(fī sabīl allāh)*. Semua aktivitas bisnis yang dilakukan dengan niat beribadah karena Allah, dengan harapan bisnisnya mempunyai posisi yang sama dengan pejuang *fī sabīl allāh*.

2. KHMA

Menurut KHMA hendaknya pesantren merupakan sebuah masyarakat ekonomi khusus, layaknya masyarakat ekonomi Eropa. Dengan begitu, ekonomi pesantren mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah dan pemerhati ekonomi. Diakuinya selama ini, kyai hanya identik dengan pesantren. Aset pesantren dianggap sebagai aset kyai. Padahal diakuinya bahwa aset pesantren tetaplah aset pesantren yang berbeda dengan aset kyai sebagai pemangku pesantren.

Adanya adagium "yang kaya makin kaya sedangkan yang miskin makin miskin", banyak faktor yang ikut memengaruhi, salah satunya adalah mental masyarakat. Faktor-faktor itu berupa, antara lain: tidak kreatif, selalu takut mencoba hal yang baru. Contohnya:

beternak sapi menjadi sebuah tradisi penduduk Madura, namun sulit mengubah cara ternak sapi dengan sentuhan teknologi pakan.

Diakuinya pesantren pernah berusaha memberikan bibit pohon mangga kepada wali santri, sehingga nanti diharapkan wali santri yang mempunyai anak mondok di Pesantren Kebun Baru dapat menikmati hasil panen mangga. Namun ternyata setelah panen, terjadi melimpahnya buah mangga dan harganya anjlok (murah). Oleh karena itu, ketika diminta terobosan ke depan maka KHMA menyitir hadis *antum a'lam bi umūr dunyākum*. Ia melanjutkan tentang latar belakang hadis tersebut yang berhubungan dengan praktik tanaman kurma di Madinah, ketika Nabi memberikan saran yang ternyata saran tersebut keliru.

Kebijakan yang diambil pesantren dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah silakan masyarakat berkreasi dan pesantren siap memfasilitasi dan mem-*back up*. Sebagai bagian dari masyarakat, kyai ingin menjadi mediator antara yang kaya dengan yang miskin, tetapi kalau mengubah yang miskin untuk menjadi kaya merupakan sebuah kesulitan tersendiri.

Sebenarnya masyarakat diharapkan jangan secara parsial dalam menjalankan konsep Islam. Diakui, masyarakat lebih memilih ekonomi konvensional daripada ekonomi Islam. Sulit berdakwah dengan ekonomi secara langsung. Memang tema dakwah yang umum adalah tentang surga dan neraka, kalau tema ekonomi agak sulit. Namun diakui oleh KHMA bahwa ia ingin berdakwah *bi al-hāl* saja dengan merintis bisnis, walaupun mulai dari jaringan alumni pesantrennya mungkin suatu saat akan mengalir ke masyarakat.

Akhir dari semua aktivitas bisnis terutama milik pesantren didedikasikan untuk menjadi bekal modal berjuang melalui perluasan dan penambahan, baik kualitas maupun kuantitas lembaga pendidikan keislaman.

Dengan niat seperti itu maka ujung dan tujuan akhirnya adalah tetap jayanya kaum muslimin dan Islam itu sendiri. Bahkan, KHMA menginginkan bahwa kaum muslimin, terutama masyarakat sekitar pesantren baik santri maupun alumni, agar masuk ke dalam Islam secara keseluruhan termasuk dalam urusan bisnisnya.

3. KHMH

Hendaknya umat Islam berada pada tempat yang selayaknya. Namun, kenyataan hari ini berbicara lain. Masyarakat sudah menjauh dari kyai dan pesantren. Tidak ada pihak yang perlu disalahkan, apakah masyarakat atau kyai. Namun cara terbaik untuk mendekatkan kembali masyarakat ke pesantren yang notabene sebagai benteng dan penggemblengan agama Islam tidak lain dengan cara pendekatan ekonomi. Masyarakat mau mendekati pesantren kalau mereka bisa mendapatkan sesuatu. Itulah fenomena yang harus dipahami oleh kyai sebagai pemangku pesantren. Untuk mendekati masyarakat secara luas sangat sulit bagi pesantren maka kyai biasanya memakai jaringan alumninya. Hal itu dilakukan karena ada hubungan emosional dan agar terhindar dari fenomena yang bias dan bebas fitnah.

Biasanya ketika santri pulang dan menjadi alumni sulit untuk mendekatkan mereka kembali kepada pesantren. Akan tetapi, melalui kegiatan bisnis yang dirintis oleh alumni maka ternyata sangatlah mudah mendekatkan mereka kembali dengan pesantren. Hal itu tentunya dilakukan dengan segala kultur yang ada di sekelilingnya. Contohnya, di Pesantren Bata-Bata ada kegiatan bisnis IKABA dan IMABA.

Kepada para alaumninya, KHMH memberikan dorongan dan motivasi sekaligus sumbangan pemikiran dan bahkan dana untuk mengembangkan bisnis. Memang bisnis yang digarap murni dari alumni dan untuk alumni. Tidak boleh ada pihak lain termasuk kelurga kyai yang mencampuri bisnis tersebut. Ruh yang begitu kuat ini sebenarnya diproyeksikan untuk memberdayakan alumni khususnya dalam sektor ekonomi. Jika ekonomi sudah berdaya maka akan meningkatkan pemberdayaan di sektor lain seperti pendidikan, kesehatan, dan sisi kehidupan lainnya dari para alumni. Memang tujuan akhirnya adalah alumni yang sudah berdaya akan mempunyai kepedulian kepada pesantren dan Islam.

Disadari atau tidak, diakui atau tidak, bahwa rusaknya mental masyarakat kebanyakan disebabkan oleh faktor ekonomi. Menghadapi dekadensi moral dan merosotnya akhlak bukan hanya

dengan mengeluh, namun dengan cara mencari model dakwah terbaik merupakan sebuah keniscayaan.

Model dakwah seperti ini butuh perjuangan panjang dan pengorbanan yang tidak sedikit. Prihatin pastinya dirasakan kyai karena ternyata santri yang pulang ke masyarakat belum tentu mau menjadi ustad atau mungkin mau mengamalkan ilmunya. Dari sekian ribu santri *masak* semuanya jadi kyai? Karena itu, mereka harus disiapkan dengan keahlian yang mumpuni untuk bisa menghadapi kerasnya kehidupan. Bahkan banyak anaknya alumni sebagai generasi penerusnya ternyata tidak mau tinggal di pesantren, karena ternyata pesantren dianggap tidak memberikan bekal keterampilan yang mampu menghadapi tantangan hidup.

Inilah tantangan sekaligus celah bagi pesantren untuk berkreasi mencetak santri yang mumpuni. Sebagai pesantren, tidak boleh meninggalkan penguasaan ilmu keislaman. Untuk mengahdapi zaman yang sudah maju maka pesantren memerlukan keikhlasan memberikan keterampilan yang dibutuhkan. Oleh karena itu, pembukaan sekolah kejuruan, seperti SMK, Sekolah Teknik, dan lain-lain merupakan sebuah kebutuhan yang harus diapresiasi oleh dunia pesantren.

Sesuai dengan konsep utamanya bahwa semuanya akan dikembalikan kepada Allah. Usaha bisnis seberat dan sebesar apapun hanyalah sebagai wahana ikhtiar untuk menjalani hidup dan kehidupan dalam dunia ini, namun di balik itu semua diniatkan untuk mencari rida Allah semata.

B. Strategi Bisnis

Bisnis merupakan dunia yang penuh dengan tantangan, sehingga sebuah strategi yang baik akan sangat dibutuhkan. Dalam kerangka memahami strategi bisnis maka diperlukan sebuah piranti lain. Salah satunya adalah mendalami bagaimana motivasi kyai di dalam menjalankan bisnisnya.

1. Motivasi Kyai dalam Bisnis

Ada beberapa motivasi kyai di Pamekasan dalam menjalankan aktivitas bisnis.

a. Tuntutan keadaan

Hal itu seperti yang dijelaskan KHMSA:

"...Sebenarnya saya berbisnis sejak muda. Sejak ditinggal Abuya (KH. Latief) dan hidup sebagai yatim dan banyak saudara. Sebagai saudara tertua maka saya harus berjuang dalam masalah ekonomi. Sebenarnya Abuya adalah saudagar kulit di gudang Tanah Celleng milik Belanda waktu itu."[1]

Tanggung jawab sebagai pengganti orang tua untuk menjadi tulang punggung keluarga telah mengantarkan KHMSA muda untuk menggeluti bisnis. Lama kelamaan tuntutan itu menjadi hobi dan profesi dengan sendirinya.

Jumlah saudara yang kebetulan cukup banyak, ada sembilan bersaudara, tentunya mempunyai kebutuhan hidup yang tidak sedikit. Untuk menghadapi kenyataan itu tidak ada pilihan lain kecuali mempunyai usaha yang riil. Ia menegaskan semua jenis pekerjaan pernah dicobanya, mungkin hanya jadi tukang ojek saja yang belum pernah dilakukan.

b. Kemandirian ekonomi

Sebagai kyai, tentunya penopang ekonomi dipentingkan, baik kyai sebagai pribadi maupun sebagai pimpinan pondok pesantren. Kemandirian dalam ranah ekonomi merupakan motivasi yang ingin dicapai oleh para kyai, seperti yang dijelaskan oleh KHMSA:

"Ia ingin menjadi pribadi yang mandiri secara ekonomi. Setelah memangku pondok yang dipikirkan pertama kali adalah bagaimana menguatkan ekonomi pondok sehingga beliau berbisnis tembakau, peternakan, dsb. Namun sekarang karena sudah tua dan sibuk maka unit bisnisnya dipasrahkan kepada para santrinya yang dipercaya untuk mengelolanya."[2]

---

1 Ibid.

2 Ibid, 2013.

Sudah jelas bahwa kemandirian dalam masalah ekonomi dipentingkan karena bagaimanapun seseorang, baik sebagai pribadi maupun pimpinan kelompok, tentu tidak akan mempunyai sebuah kemerdekaan yang sesungguhnya apabila ia bergantung pada orang lain. Kemandirian dalam berekonomi akan melahirkan kemandirian dalam berpikir dan bertindak. Warna dan corak gerakan pribadi dan pesantren tidak bisa dintervensi oleh orang atau pihak lain.

Demikian juga selaras dengan yang disampaikan KHMA. Ia menjelaskan:

> *"Diawali dengan kebutuhan kas pesantren untuk sekedar menutupi biaya operasional, karena selama ini sumbangan dari santri minim untuk memenuhi kepentingan lembaga. Inspirasinya dari pondok pesantren Sidogiri karena ia merupakan pondok yang mandiri tanpa bantuan dari pihak luar."*[3]

Bahkan secara gamblang bisa dipahami bahwa ekonomi itu penting. Artinya, penguatan ekonomi dengan istilah apapun itu penting sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh KHMH:

> *"...apapun istilahnya penguatan di bidang ekonomi itu diperlukan, saya bertekad untuk punya bisnis keluarga, mungkin kemampuan bisnis di antara saudara-saudara berbeda, kalau ini (ekonomi) terganggu maka akan mengganggu konsentrasi mereka dalam mengajar. Sebaiknya di antara anggota keluarga ada yang fokus ke masalah ekonomi. Kita membentuk perusahaan keluarga namanya BKK. Ini modalnya dari aba."*

Kemandirian di bidang ekonomi telah menjadi sebuah aktivitas yang riil di dunia pesantren. Karena memang diakui atau tidak, kekuatan ekonomi pasti akan memberikan sebuah dampak yang luar biasa terhadap seseorang tidak terkecuali kyai, baik sebagai pribadi maupun sebagai pimpinan sebuah pondok pesantren.

Bahkan lebih jauh lagi, KHMSA menjelaskan bahwa berbisnis itu wajib apalagi bagi kyai sebagai tokoh agama, yaitu menjalankan

---

3 KHMA, *Wawancara*, Kebun Baru, 25 November 2013.

roda pesantren. Dengan berbisnis maka ia akan mandiri secara ekonomi dan berjuang untuk mengentaskan kemiskinan, baik kemiskinan diri sendiri maupun orang lain (minimal santri dan alumni serta *grassroots*).

Darah bisnis KHMSA diakui mungkin mengalir dari darah ayahnya, K.H. Latief, yang memang seorang pengusaha kulit dan juga seorang kyai (pengasuh Pesantren Pakes). Setelah diangkat menantu oleh kyai dan ia mendapatkan amanah untuk menjadi pengasuh pesantren maka yang ada di benaknya, ia harus mandiri dan pesantrennya juga mandiri secara ekonomi. Latar belakang sebagai pebisnis ikut mewarnai setiap kebijakannya dalam mengelola pesantren yang diasuhnya.

Bukan hanya teori, KHMSA juga turun langsung ke lapangan bisnis, misalnya ia menyortir sendiri tembakau yang biasa dilakukan pada hari Selasa dan Jumat karena pada dua hari itu sebagaimana lazimnya di pesantren kegiatan *morok* (mengajarkan) kitab diliburkan. Kyai paham betul bagaimana kondisi daun tembakau, apakah itu daun atas, tengah, dan daun bawah. Itulah satu gambaran bahwa ia tidak setengah hati dalam berbisnis.

c. Media silaturahmi

Dengan perantara ekonomi diyakini akan mudah mendekatkan masyarakat kepada pesantren. Bisnis merupakan salah satu solusi bagaimana mengentaskan masalah umat. Kalau pesantren berusaha menangkap peluang ini maka umat yang selama ini terkesan menjauh dari pesantren akan mendekat kembali dengan pesantren.

Mengenai sektor bisnis yang dijalankan kyai dalam kerangka menggapai tujuan dan motivasi yang ingin dicapai maka kyai menggarap semua potensi bisnis yang mampu untuk dilakukan. Sektor bisnis yang digarap oleh kyai bisa dipetakan ke dalam beberapa sektor, yaitu: sektor pertokoan baik tradisional maupun pasar swalayan (minimarket), pertanian dan peternakan, jasa alat berat dan produksi air minum dalam kemasan (AMDK)

2. Strategi Kyai dalam Bisnis

Dalam menjalankan bisnisnya para kyai menerapkan beberapa strategi bisnis yang bisa dipahami, namun karena beraneka ragam sesuai dengan kapasitas kyai maka pemetaan strategi bisnisnya akan dijelaskan berdasarkan masing-masing informan yang bisa dijelaskan sebagai berikut.

a. KHMSA

Dalam menerapkan strategi bisnis, KHMSA mengakui tidak mengetahui banyak. Namun, ia mau belajar tentang strategi bisnis tersebut kepada siapa pun. Ketika berbisnis tembakau dan gagal maka datanglah seorang pedagang China yang cukup terkenal di Pamekasan, yaitu pemilik toko Sinar Baru yang namanya Alung. Kyai heran mengapa kalau pedagang China bisnisnya berkembang dengan pesat. Pertamanya pedagang China menyewa sebuah tempat maka pelan namun pasti usaha bisnisnya akan berkembang dengan pesat, bahkan tempat yang disewanya pun menjadi miliknya. Ketika ditanya bagaimana konsep strategi bisnisnya maka Alung menjelaskan bahwa ada beberapa cara yang bisa diterapkan dalam berbisnis, khususnya bisnis yang bergerak dalam bidang pertokoan.

1) Jangan dihutangkan. Menghutangkan adalah pekerjaan yang baik, namun dalam konteks berbisnis bidang pertokoan akan sering berujung kepada hal yang kurang baik, misalnya adanya hubungan yang tidak harmonis antara pelanggan dan pemilik toko, sehingga sebisa mungkin jangan dihutangkan.
2) Memuliakan dan menghargai pelanggan. Kalau ada ungkapan pembeli adalah raja, maka dalam bisnis hal itu harus diperhatikan. Sebuah usaha bisnis akan besar, sangat bergantung kepada pelanggan. Sebuah toko dikatakan maju kalau banyak yang berbelanja di toko tersebut. Tentunya, pelanggan juga manusia yang ingin dimuliakan dan dihargai. Ada kepuasan batin dalam diri pelanggan jika pelayan dan pemilik toko menghargai dan memuliakannya. Jika banyak orang yang senang dan mau berbelanja di sebuah toko maka toko tersebut akan berkembang dengan pesat.

3) Memanfaatkan waktu dengan baik. Dalam berbisnis, waktu hendaknya menjadi sesuatu yang harus diperhatikan. Manajemen atau dalam bahasa sederhananya pengaturan waktu menentukan jalannya sebuah bisnis. Pada waktu sore atau setelah tutupnya toko maka hasil penjualan dalam sehari itu harus dihitung dengan tuntas. Berapa item barang yang laku, bahkan berapa labanya pada hari itu harus sudah ditemukan.
4) Selalu mengecek/mengontrol kelengkapan barang dagangan. Di samping menghitung labanya maka dengan memeriksa berapa item barang yang sudah laku dan merekam kira-kira bagaimana kondisi barang di toko sehingga bisa dipetakan, apa barang yang harus disediakan dan akan dijual kepada masyarakat.

Ada salah satu alasan mengapa bisnis yang dijalankan oleh pedagang China selalu berkembang dikarenakan setelah ditemukan berapa laba yang dihasilkan pada hari atau bulan itu maka laba atau keuntungan itu tidak dikonsumsi semua. Paling banyak yang dikonsumsi sebesar 25%, sedangkan yang 75% digunakan lagi untuk modal. Dengan demikian, usahanya semakin hari semakin berkembang, salah satunya karena modalnya semakin bertambah banyak.

Inilah yang diamalkan oleh KHMSA, misalnya dalam merintis AMDK dengan merek NURI. Awalnya bermodal sekitar 180 juta rupiah, setiap tahun ditambah modalnya sampai menjadi sekitar 800 juta rupiah. Pada tahun ini ditaksir omzet secara keseluruhan sekitar 2 Miliar. Per hari AMDK NURI mampu menghasilkan 2000 dus, yang diperkirakan memperoleh omset 20 juta per hari, setelah dikurangi gaji untuk 34 operator dan karyawan per bulan sekitar 25 juta.

Selanjutnya kyai juga menjelaskan dalam menjalankan bisnisnya tidak pilah pilih sektor apa yang akan digarap. Apapun yang memungkinkan untuk dijadikan bisnis akan dicarikan cara yang terbaik agar bisnis tersebut dapat terwujud. Hal itu ia sandarkan bagaimana Nabi ketika ditanya sahabatnya yang dijelaskan kyai sebagai berikut:

> *" Di dalam menggeluti bisnis saya tidak pilah pilih, pokoknya semua yang bisa dikerjakan aja. Karena ada satu riwayat yang menyatakan ketika sahabat bertanya kepada Nabi tentang mau mengerjakan apa? Nabi pernah menyuruh sahabat untuk pergi ke sebuah lembah dan di situ ada pohon berduri, pohon berduri itu di bawa ke pasar, pada akhirnya sahabat itu menjadi penjual kayu. Ada lagi sahabat yang dilihat tangannya halus, kemudian ia diberi uang sebagai modal untuk berdagang daun dan ia berdagang daun salam, akhirnya ia menjadi bosnya daun salam."*

Namun yang dipentingkan dalam menjalankan bisnis adalah ikhlas serta harus memperhatikan bagaimana aturan syariah Islam dalam bidang bisnis tersebut. Demikian juga segala gerak langkah dalam menjalankan bisnis harus diniatkan dan dijalankan hanya karena Allah semata, bukan karena hal lain. Dengan niat seperti itu maka seorang pebisnis adalah pejuang *fisabilillah*.

Tujuan akhir dari berbisnis adalah agar ia menjadi pribadi yang *'iffah,* apalagi kyai yang menjalankan pesantren, sehingga ia terhindar dari mengharap pemberian orang lain. Bisnis hanyalah *gan langhan* (baca: pengganjal dari sesuatu) ikhlas. Artinya dengan berbisnis, ia akan ikhlas menjalankan kewajibannya sebagai pimpinan di sebuah pesantren.

KHMSA sangat fleksibel dalam menjalankan berbagai gurita bisnisnya. Ia tidak meminta laporan mendetail tiap bulan apalagi tiap hari. Ia memberi kebebasan kepada anak buahnya agar berkreasi. Ia selalu berpesan agar banyak berdoa, bertawakal, dan mengeluarkan segala potensi pikiran untuk menjalankan bisnisnya. Ia selalu berpesan agar selalu semangat dalam berusaha. Bahkan kalau ada santri yang mau berhenti mondok dan menjadi alumni maka ia berpesan agar santrinya berusaha dengan kuat dan mempunyai ekonomi yang mapan. Bukan mengamalkan ilmunya dengan mengajar, melainkan ekonomi yang menjadi pesannya.

Setelah ditelusuri secara mendalam rupanya KHMSA mempunyai dendam yang tersimpan terhadap etnik China (nonmuslim). Di hati kecilnya beliau tidak rela kalau lini bisnis dikuasai oleh keturunan China (nonmuslim). Caranya memang halus, yaitu dengan menyamai

apa yang telah dan akan dilakukan warga keturunan China. Ia berusaha untuk membuat gurita bisnisnya. Bahkan ia selalu punya pandangan ke depan. Pesannya selalu apa yang akan terjadi lima tahun ke depan, yang harus dipikirkan dan dilakukan sekarang, kalau terlambat nanti akan susah.

Pada awalnya KHMSA hanya mempunyai satu toko bangunan yang ada di Pangereman. Pada saat ini KHMSA telah mempunyai tiga toko bangunan di lokasi yang berbeda, yaitu di Desa Duko Timur Kecamatan Larangan dan di Bato Baih Sampang.

Berbanding terbalik dengan aset yang dimilikinya, KHMSA tampil sangat sederhana. Hal itu bisa ditemukan dalam keadaan rumahnya, mobilnya, dan pakaiannya. Semua terkesan sederhana. Tongkrongan pribadi adalah mobil Colt Diesel tua L120 dan Suzuki Carry seharga sekitar 9 juta serta Mercy tua seharga 7 juta. Ia sempat berkelakar kapan lagi kalau bukan sekarang yang bisa naik mobil Mercy.

Memang beliau terkesan sudah tidak berpikir tentang dirinya. Ia menyadari sebagai pemimpin pondok pesantren adalah memimpin agama Islam. Oleh karena itu, segala tingkah lakunya akan disorot dan diikuti oleh semua orang. Atas dasar itulah maka mobilnya sederhana, kalau ia mau membeli mobil yang bagus (karena hal itu sebenarnya sangatlah mudah bagi KHMSA) ternyata hal itu tidak ia lakukan. Ia seakan-akan ingin berpesan jangan hanya dengan kata-kata, namun bagaimana konsep itu dibangun harus dengan tindakan yang nyata.[4]

Dalam memilih dan menentukan pengasuh dari rintisan pesantren yang sudah dirintisnya, KHMSA menetapkan standar bahwa seorang pengasuh pesantren harus lincah dalam segi bisnis atau ekonomi. Seorang pengasuh tidak hanya dituntut alim dalam ilmu agama, tapi harus lincah dalam ekonomi. Menjadi kyai akan menjadi tempat tumpuan dan harapan masyarakat. Kalau kyai hanya alim maka ia hanya mampu mencari solusi dalam masalah hukum. Namun kalau ia lincah dalam urusan bisnis maka ia akan

---

4 Ada ungkapan *lisanul-hal afsah min lisanil-maqal* (kenyataan atau contoh dengan perbuatan akan lebih mudah dipahami dan diamalkan dari pada hanya ucapan saja).

menjadi contoh yang nyata bagi santri, alumni, dan masyarakat agar mempunyai kekuatan dalam bidang ekonomi.[5]

Seorang alumni pernah bertanya kepada KHMSA, dimana santri tersebut jadi tukang becak di Surabaya. Setiap minggu ia berangkat ke Surabaya, satu minggu lagi di Madura. Ketika *acabis* maka KHMSA memberikan petunjuk bagaimana jika kamu buka toko, juallah walaupun hanya 1 kilo gula. Kalau kamu buka toko dan pada suatu saat kamu sakit maka pekerjaan sebagai penjaga toko bisa diwakili oleh anak dan keluargamu. Tetapi kalau kamu menjadi tukang becak maka tidak akan ada atau sulit yang mau menggantikannya (menjadi tukang becak). Akhirnya, alumni tersebut membuka toko dan tokonya lumayan besar sehingga bisa mencukupi kebutuhan keluarganya, ia pun sudah merintis lembaga pendidikan kecil-kecilan yaitu madrasah diniyah.[6]

Ketika ditanya, darimana KHMSA mendapatkan ilmu dan strategi bisnis. KHMSA hanya menyatakan inilah petunjuk Allah dalam hidupnya. Bahkan ketika ia ditanya maka ia menyatakan bahwa KHMSA adalah pengikut mazhab Nabi Sulaiman.

KHMSA bukan hanya pebisnis tetapi pelatih bisnis sehingga santri kepercayaan yang sudah dibina akan diberi wewenang untuk mengelola rintisan bisnis yang bertebaran di seluruh Pamekasan. Bukan hanya pertokoan kalau memang ada alumni yang mempunyai kemampuan bisnis, KHMSA tidak segan-segan memberikan modal untuk mengelola bisnisnya, bisa dengan bentuk *shirkah* dan bentuk lain.

Masalah regenerasi dalam segi bisnis maka putra tertuanya, Ra Rofik, diberi amanah untuk mengelola pabrik es. Memang pabrik es tersebut milik pesantren bukan milik KHMSA. Pabrik es yang dibangun tahun 2006 dan mulai menjual dan memproduksi es pada tahun 2007 telah menghasilkan 1000 balok es setiap hari dengan kisaran harga 9 ribu per balok, sehingga total hasil bersih setelah dipotong operasional dan perawatan sehari mendapat delapan juta rupiah.[7]

---

5 KHMSA, *Wawancara,* Banyu Anyar, 24 November 2013.

6 H. Salim, *Wawancara*, Banyu Anyar 25 November 2013.

7 H. Salim, *Wawancara*, Banyu Anyar 25 November 2013.

KHMSA menyatakan bahwa semua lini bisnis bisa digarap oleh umat Islam atau santri mulai sabun, kecap, baju, dan sarung. Mengapa etnik China bisa dan kita tidak? Oleh karena itu, harus terus giat berusaha dan bertawakal dalam menjalankan usaha. Namun, diakuinya di Pesantren Banyuanyar belum ada tim inti yang berpikir secara serius untuk menerjemahkan ide dan gagasan dari kyai. Semua berjalan sendiri-sendiri sehingga gerakan konglomerasi dalam bisnis belum terlihat dengan nyata. Semua bisnis hanya diberikan kepada orang-orang tertentu yang memang sudah mendapat kepercayaan kyai sejak lama, seperti pertokoan kepada H. Salim, ternak sapi kepada H. Amin dan selipan batu kepada H. Bulla. Semuanya merupakan santri senior Banyuanyar yang sudah lama di masyarakat.

Tidak ada strategi yang rumit dalam menjalankan bisnis. Ia hanya berpesan yang selalu menjadi moto santri dan alumninya.[8]

Pertama, bekerja keras. Artinya, tidak boleh setengah-setengah dalam menjalankan bisnis. Harus dilakukan dengan sungguh-sungguh dan penuh tanggung jawab.

Kedua, bekerja cerdas. Artinya, jika ada masalah tidak boleh cepat putus asa. Putarlah otak dan kerahkan semua potensi kemampuan yang ada. Carilah petunjuk, inspirasi, cara bagaimana agar bisnis yang diusahakan bisa berjalan dengan baik.

Ketiga, bekerja ikhlas. Artinya, harus ikhlas atas semua hal yang kita kerjakan. Manusia memang wajib berusaha dan Allah jualah yang akan menentukan. Oleh karena itu, menjalankan bisnis harus semata-mata karena Allah dan hasil akhirnya harus dipasrahkan kepada Allah dan kita harus ikhlas dengan pemberian dan anugerah dari Allah.

b. KHMA

Sebenarnya bisnis yang dikelola KHMA merupakan kelanjutan dari pengasuh sebelumnya. Awalnya hanya sebuah warung kopi, kemudian berkembang menjadi garmen dan sekarang menjadi minimarket (toko swalayan).

---

8 Zainuddin Syarif, *Wawancara,* Tana Celleng,27 November 2013.

Hal yang dibenahi hanya dalam sisi administrasi manajemennya. Laporan keuangan harian dan bulanan dengan rincian keuangan yang detail. Berbeda dengan sebelumnya laporan keuangan dilakukan tiap semester atau tiap tahun. Dengan laporan harian dan bulanan maka laporan keuangan akan lebih berkualitas dan lebih jelas.

Para pekerja lebih profesional. Hal itu berbeda dengan sebelumnya yang hanya bekerja karena *tabarrukan* (mengharap barokah). Kini para pekerja dilatih secara berkala agar ia mampu menjadi seorang pebisnis yang handal. Hal itu membawa dampak yang baik bagi pekerja itu sendiri sehingga ia mampu menjadi pengusaha yang mandiri ketika sudah menjadi alumni dan kembali ke masyarakat. Di samping itu minimarket dengan pekerja yang berkualitas diyakini akan semakin berkembang.

Sebagai sebuah usaha bisnis di pesantren maka nilai-nilai syariah harus nampak dan mewarnai jalannya usaha bisnis minimarket tersebut. Misalnya pada waktu salat tiba apapun dan bagaimanapun kondisinya minimarket harus tutup dan berhenti melayani pelanggannya. Semua pekerja harus salat berjamaah di masjid atau musala yang tersedia.

Sebagai minimarket maka semua barang idealnya bisa dijual, tapi di minimarket Kebun Baru tidak semua barang bisa dijual. Jenis barang yang dijual harus mempunyai manfaat yang jelas sehingga minimarket tidak menjual TV atau VCD dengan pertimbangan bahwa barang hiburan seperti itu mempunyai andil yang cukup signifikan terhadap dekadensi moral.

Pembinaan mental spiritual kepada pekerja dilaksanakan rutin bulanan, salah satu yang ditekankan untuk dipahami adalah berbisnis bukan hanya murni mencari keuntungan, melainkan mencari berkah juga dibutuhkan dalam berbisnis. Memang berkah tidak kelihatan, namun kehidupan yang harmonis dan tercukupinya semua kebutuhan merupakan sebuah bukti nyata adanya suatu keberkahan.

Swalayan sebenarnya berawal dari sebuah kedai kopi yang dirintis oleh K. Asy'ari sebagai pendiri Pesantren Kebun Baru. Kemudian sejak tahun 2002 dirintislah toko swalayan Kebun Baru. Memang sebenarnya toko swalayan merupakan usaha di bidang

sektor riil di Kebun Baru, sedangkan usaha di sektor moneter adalah lembaga keuangan yang dirintis sejak tahun 1991 oleh K. Mu'afa Asy'ari. Sinergi antara sektor moneter dan sektor riil inilah yang mengantarkan toko swalayan mempunyai prestasi yang cukup bagus dan penyumbang SHU terbanyak, yakni sekitar 60% kepada lembaga keuangan BMT al Iktisab Kebun Baru. Pada tahun 2011 asetnya sekitar 250 juta meningkat menjadi sekitar 2 milyar pada tahun 2013.

Berikut rekaman perjalanan toko swalayan Kebun Baru yang bisa disajikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 4.1: Rekaman Perjalanan Swalayan Kebun Baru

No.	Tahun	Bulan	Modal (Rp)	Hasil per semester (Rp)	Hasil per tahun (Rp)
1	2007	Maret	40,000,000	6,273,650	
2		September	40,000,000	14,185,800	20,459,450
3	2008	Maret	73,015,000	22,425,700	
4		Agustus	85,000,000	35,905,900	58,331,600
5	2009	Februari	112,279,000	68,423,695	
6		Agustus	152,955,000	97,438,420	165,862,115
7	2010	Februari	157,127,000	139,000,913	
8		Agustus	153,601,500	96,150,047	235,159,960
9	2011	Februari	221,357,000	216,171,800	
10		Juli	430,081,000	252,397,569	468,569,369
11	2012	Februari	662,733,000	314,989,630	
12		Juli	991,213,000	228,748,300	543,737,930
13	2013	Januari	702,398,300	361,334,260	
14		Juni	1,082,060,000	196,565,996	557,900,256

Dengan mendirikan toko swalayan maka akan membantu biaya operasional pesantren. Di samping itu pesantren juga dapat memberikan pelatihan bisnis bagi para santri sehingga ketika ia menjadi alumni akan mempunyai pengetahuan dalam menjalankan atau mencari nafkah dalam hidupnya. Dengan demikian, hal itu

akan menjadi salah satu solusi yang efektif untuk mengatasi permasalahan umat, salah satunya masalah pengangguran.

Sebagai pemangku pesantren, ke depan kyai harus aktif di dunia bisnis, sehingga hal itu akan menjadi salah satu pendorong utama perjuangan kyai, khususnya dalam bidang pendidikan Islam. Untuk menjaga profesionalitas dalam rintisan bisnis pesantren maka bisnis pesantren seyogyanya tidak dicampuradukkan dengan bisnis kyai dan keluarga kyai dalam semua lini bisnisnya. Kyai dan keluarga akan diperlakukan sama dengan pihak lain, sehingga mereka mempunyai hak dan kewajiban yang sama. Diakui oleh KHMA bahwa kyai yang berbisnis itu jumlahnya sedikit sekali apalagi di Madura termasuk di Pamekasan. Biasanya kyai merangkap sebagai konsultan spiritual (baca: kikun, singkatan dari kyai dukun) dan banyak kyai yang ikut dalam politik baik secara langsung maupun tidak langsung.

Disinggung tentang darah bisnis, KHMA menyatakan bahwa semua orang bisa berbisnis, asalkan ia mau. Memproduksi barang dengan baik, ditawarkan dengan cara yang baik insya Allah akan laku dan bisnisnya akan jalan. Namun kejelian melihat peluang pasar itu yang dibutuhkan. Di samping itu harus jujur dan transparan khususnya kepada pelanggan agar mereka puas dan bisa menjadi pelanggan yang setia. Sebagai sebuah ikatan batin maka pelanggan terutama yang loyal dan besar harus diberi layanan khusus minimal satu tahun sekali dan biasanya menjelang hari Lebaran.

Sebenarnya KHMA mempunyai rintisan bisnis sendiri, tapi tidak sebesar milik pesantren. Bisnis pribadi dijalankan hanya untuk menutupi biaya operasional pribadi kyai. Memang ada yang ikut ke pesantren seperti menyetok barang ke toko swalayan atau ada yang terpisah dengan pesantren. Bisnis dengan skalanya yang kecil mungkin tidak layak dianggap sebuah bisnis, tapi hanya usaha-usaha kecil-kecilan.[9]

c. KHMH

Agar lebih sistematis maka di keluarga besar Pesantren Bata-Bata sejak tahun 1999 sudah dibentuk semacam perusahaan

9 KHMA, *Wawancara,* Kebun Baru, 11 Desember 2013.

Biro Keuangan Keluarga (BKK). Menurut KHMH sebagai direktur BKK, bisnis yang digarap adalah alat berat. Menurutnya ia tidak mau main di ranah yang biasa digarap orang lain atau pesantren seperti pertokoan.

BKK dibentuk karena memang kemampuan saudara yang lain khususnya di bidang ekonomi beraneka ragam, sehingga harus ada salah satu di antara anggota keluarga ada yang fokus memikirkan bisnis keluarga. Dengan demikian jika saudara yang lain tidak bekerja maka akan bisa tetap hidup. Diharapkan saudara yang lain bisa *khusuk* memikirkan pendidikan di Pesantren Bata-Bata. Bahkan jika kelak orang tuanya meninggal maka yang di-*fara>id}* bukan hartanya melainkan saham dari BKK. Hal itu didasari oleh sebuah pertimbangan antara lain usaha bisnis pasti ada pasang surutnya, jenuh, maka pengelolanya yang harus profesional. Dengan bersatu di BKK maka semua masalah insya Allah bisa dicarikan solusinya, khususnya ekonomi keluarga.

Dengan modal dari KH Abdul Hamid Mahfudz (ayah dari KHMH) sebesar 75 juta rupiah dan sekarang sudah mempunyai aset yang cukup lumayan yakni sekitar 4 miliar pada tahun 2013 meliputi alat berat pegu, dam truck, mesin somil kayu. Memang sejak kecil KHMH sudah tertarik dengan bisnis, dimulai pada usia 17 tahun sudah tertarik pada mesin dan berusaha membuat kreasi tentang mesin itu.

Ketika ditanyakan kenapa berbinis pada alat berat, KHMH menegaskan bahwa justru di alat berat ada peluang yang besar untuk bicara syariah Islam. Karena bisnis pada alat berat banyak terjadi penyimpangan dalam segi muamalah. Misalnya, kalau kita sewa alat berat sejenis *pegu* selama 100 jam maka biasanya dibayar di awal, mobilisasinya dibayar di awal. Konsepnya kalau alat rusak memangnya jam tidak berputar. Akan tetapi kalau alat tidak rusak dan tidak bekerja karena sesuatu dan lain hal maka jam sewa tetap berjalan. Itu akad yang sangat memberatkan bagi penyewa. Bentuk kecurangan lain adalah operatornya me-*mark up* BBM, ini sudah menjadi rahasia umum. Ada banyak kecurangan yang sudah biasa terjadi dan hal itu dianggap lumrah.

KHMH mencoba memerangi hal itu. Ia hanya ingin menagih bayaran dari apa yang ia kerjakan. Misalnya, ia mendapat garapan

di pinggir laut. Kalau air laut sedang pasang dan alat tidak bisa bekerja maka ia hanya meminta apa yang sudah dikerjakan. Misalnya hanya kerja 1,5 jam maka yang 1,5 jam itulah yang dibayar.

Inilah dakwah yang berat dan tantangannya berat pula. Tak ayal lagi KHMH sering diprotes oleh sesama pemain proyek alat berat. Ia dianggap melanggar kode etik bisnis alat berat.`Ia menjawab, bagi KHMH kode etik tidak penting yang penting adalah bagaimana bisnis ini, termasuk bisnis dalam alat berat, tidak melanggar syariah Islam yaitu kecurangan.

Operator yang dipekerjakan bukan dengan pakaian yang necis, tetapi lusuh karena alat berat yang dioperasikan keluaran di bawah tahun 2000. Ia menegaskan bahwa ia ingin mencetak pekerja dari bawah, ketika menjadi operator harus siap kalau terjadi kerusakan. Operator yang digunakan adalah alumni pesantren. Kebanyakan mantan operator KHMH ada yang langsung bekerja dengan gaji sekitar 4 juta rupiah, sebuah penghasilan yang bisa dikatakan lumayan untuk seseorang yang alumni pesantren.

Alasan lain yang perlu dipahami kenapa bernis padai alat berat. KHMH menegaskan bahwa ia prihatin kenapa yang turun pada bidang alat berat semuanya warga keturunan China. Agar tidak menjadi tamu di negeri sendiri serta keinginan untuk ikut ambil bagian dalam pembangunan khususnya di Madura maka pilihan bisnis pada bidang alat berat merupakan sebuah keniscayaan.

Diakui oleh KHMH bahwa beratnya berbisnis jasa alat berat adalah masalah kualitas alat, apalagi yang dimiliki KHMH alat beratnya keluaran di bawah tahun 2000. Sehingga bisnisnya itu mencetak teknisi yang handal. Dengan mengetahui dan jam terbang berbisnis pada jasa alat berat maka semua harga onderdil harus terjamin bebas dari *mark up*.

Demikian juga pada kendaraan *dump truck* yang memang rata-rata keluaran tahun 1995, 1996, dan 1997. Ia menegaskan bahwa ia tidak memaksakan kondisi mobil yang sudah usia seperti itu. Setiap sopir akan diberi uang makan 30 ribu serta mendapatkan 20% dari hasil yang didapat setelah dipotong biaya operasional.

Pada akhir-akhir ini bisnis lebih diarahkan pada penguatan ekonomi pesantren, misalnya dengan membuat AMDK dengan

merek LABINI (bahasa Arab yang artinya batu bata). Semua modalnya dipinjam dari alumni. Semua anggota keluarga pesantren tidak boleh turut campur pada bisnis ini. Ini murni pemberdayaan alumni. Sehingga harus dijamin semua pihak yang terlibat adalah alumni. Inilah ruh dari usaha ini. Sedikit saja bergeser dari ruh ini maka ruh ini akan mati pelan-pelan, motonya "dari alumni oleh alumni untuk alumni".

Mimpi besar penguatan ekonomi santri, alumni, dan masyarakat telah memberikan inspirasi, bagaimana agar pesantren bisa mencetak santri yang setelah menjadi alumni kelak akan mempunyai keterampilan untuk bekal hidup yang layak. Dengan demikian, alumni pesantren akan mempunyai mental yang baik dan tidak dilihat disepelekan oleh pihak lain. Sedikit demi sedikit hal itu dirasakan adanya respon yang positif dari alumni dan masyarakat.[10]

C. Nilai Spiritual Bisnis

Ada beberapa nilai spiritual yang diungkapkan para pelaku bisnis. Secara garis besar nilai spiritual itu bersumber dari landasan spiritual, yaitu dan Al-Qur'ān dan Al-Ḥadis.

1. KHMSA[11]

Menurut KHMSA landasan dalam berbisnis bisa dipahami dari ayat Al-Qur'an yang berbunyi:

وَجَاهِدُوا بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

Dari potongan ayat itu maka jihad dibedakan kepada lima macam jihad yaitu: pertama jihad *mālī* (harta), kedua jihad *ta'lī mī* (pendidikan), ketiga jihad *siyāsi* (politik), keempat jihad *qitālī* (perang), dan kelima jihad *nafs* (jiwa). Dengan demikian berjuang dalam bisnis termasuk jihad *mālī*.

10 KHMH, *Wawancara,* Bata-Bata, 11 Desember 2013.

11 KHMSA, *Wawancara,* Banyu Anyar, 24 Desember 2013.

Menurut KHMSA Al-Qur'an diyakini telah memberi petunjuk terkait dengan bisnis. Namun dalam praktiknya ia mau belajar kepada siapa saja dengan prinsip ambillah hikmah itu walaupun dari seekor keledai. Sehingga dalam menajamkan pengetahuan bisnisnya, ia mau belajar walaupun kepada keturunan China sekalipun.

Berikut salah satu hadis Nabi yang mendukung ayat tersebut. "Suatu saat ketika Nabi sedang menghitung harta rampasan perang di masjid maka datang seorang pemuda yang gagah perkasa, namun ia tidak ikut berperang. Para sahabat yang lain menyayangkan kelakuan sahabat yang gagah perkasa tersebut karena tidak ikut berperang. Kemudian Nabi bersabda mungkin pemuda ini mempunyai orang tua yang harus dijaga dan dinafkahi atau ia bekerja agar tidak meminta-minta, jika demikian maka ia sebenarnya telah berjuang di jalan Allah (*fī sabīl allāh*)."

2. KHMA[12]

KHMH menegaskan bahwa ia aktif di dunia bisnis karena ingin mengamalkan hadis yang berbunyi:

عمل الرجل بيده

Para sahabat di masa dulu banyak yang berbisnis dan keuntungan dari bisnisnya demi perjuangan Islam. Di samping itu untuk menguatkan batin maka santri diwajibkan salat ḍuhā dan salat tahajjud. Serta membaca surat al-Wāqi'ah. Dalam doa bersama dijelaskan untuk mendoakan ekonomi pesantren. Alhamdulillah KHMA menegaskan ternyata memang ada dampaknya terhadap toko swalayan di pesantren, yang omsetnya sekarang sudah di atas 1 Miliar.

Kyai Asy'ari sebagai perintis pesantren Kebun Baru bukan hanya dikenal sebagai ulama yang alim, ia juga dikenal sebagai peletak batu pertama dan penggagas toko sebagai bisnis di PCNU Pamekasan. Toko rintisan K. Asy'ari telah menjadi tulang punggung ekonomi PCNU Pamekasan sampai sekarang, bahkan K. Asy'ari menghibahkan tanah yang di dalamnya ada sarang walet kepada PCNU Pamekasan.

---

12 KHMA, *Wawancara*, Kebun Baru, 24 Desember 2013.

3. KHMH[13]

Grand konsep KHMH disandarkan pada ayat yang berbunyi:

إِنَّا لِلّٰهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

Menurut KHMH, semua urusan termasuk urusan bisnis semuanya disandarkan pada ayat tersebut. Semua aktivitas harus dirujukkan ke sana. Dari Allah kita berasal dan kepada Allah kita akan kembali. Kalau kita berjiwa *futuristic* maka *ending*-nya hanyalah kepada Allah sehingga kita harus siap menghadap Allah.

Dari konsep tersebut banyak turunannya di antaranya ia menegaskan perlunya rida dari orang tua dan *ending*-nya hanyalah rida Allah yang diharapkan. Dengan demikian maka dimungkinkan manusia tidak lupa, walaupun bisa diyakini manusia adalah tempat salah dan lupa.

Oleh karena itu, ia sering bertanya kepada abahnya ketika BBM naik, maka orang tuan KHMH hanya berkomentar:

> *"..BBM naik, gak masalah BBM ini naik, namun doakan walaupun naik kita mampu beli, semahal apapun kalau kita kuat beli gak masalah. Sebaliknya semurah apapun kalau kita tidak mampu beli, itu omong kosong. Ini konsep sederhana namun maknanya lebar. Orang hidup itu tugasnya minta, yang penting tekka hajat. haji tiap tahun, mobil ganti tiap tahun kan itu tekka hajat (tercapai cita-citanya)."*[14]

Dalam menjalani hidup termasuk bisnis hanyalah untuk memenuhi kewajiban dengan niat ibadah. Jika terjadi masalah maka dikembalikan kepada Allah SWT karena kepada-Nya kita akan kembali.

Sedangkan *lelakon* spiritual cukup salat istikharah saja. Untuk mengikat secara emosional dengan para pekerja maka biasanya diadakan pembacaan surat Yasin tiap malam Jumat. Di samping itu walaupun zaman yang sudah canggih ini maka ia

---

13 KHMH, *Wawancara,* Bata-bata, 25 Desember 2013.

14 KHMH, *Wawancara,* Bata-Bata, 25 Desember 2013.

masih menggunakan radio Orari. Hal yang dipentingkan dalam hal ini adalah bagaimana semua karyawan dan KHMH satu kalimat. Ia yakin ada perbedaan antara orang yang bekerja hanya bekerja saja dengan yang bekerja tapi mempunyai hubungan emosional dengan pimpinannya.

Ia tidak segan-segan turun ke bawah dan bersilaturrahim kepada para karyawannya. Ia selalu menyarankan agar yang satu membantu yang lain jika ada masalah, misalnya mobilnya mogok termasuk jika ada masalah pribadi. Ia terinspirasi bagaimana eratnya hubungan antara pekerja dengan majikan di toko Tuan Arab. Ketika ada satu pembeli yang komplain terhadap tuan Arab itu, Tuan Arab tersebut hanya diam, tetapi pekerja yang lain secara spontan membela Tuan Arab itu. Ikatan hati itu bukan hanya di rupiah tapi ikatan hati lebih mahal dari segalanya. Pada zaman sekarang mencari pekerja yang profesional mungkin banyak, namun mencari pekerja yang bekerja dengan hati dan mempunyai ikatan hati agak sulit. Sehingga ia selalu mengingatkan kepada karyawannya bahwa mereka merupakan insan pesantren sehingga harus menjaga segala tingkah laku dalam muamalah dengan manusia. Memang KHMH menegaskan konsep kekeluargaan sengaja diciptakan dalam lingkungan kerja sehingga mereka mempunyai sikap yang lunak termasuk kepada pelanggan dan sesama pekerjanya. Semua hal harus dibicarakan dan dicarikan solusinya jika terjadi suatu masalah.

Ia juga menegaskan bahwa pekerjaan ini hanyalah media untuk memenuhi kewajiban. Memang sebagai kepala keluarga harus mencari nafkah, namun Islam tidak pernah mengatur tentang jumlahnya. Jika hanya mampu mencangkul satu saja maka sudah cukup. Sesuatu yang penting adalah keseimbangan antara tawakal dengan ikhtiarnya. Jika tawakalnya besar maka tidak masalah ikhtiarnya kecil. Demikian juga sebaliknya, kalau tawakalnya kecil maka ikhtiarnya harus dibesarkan atau diperbesar sehingga seimbang antara tawakal dengan ikhtiar. Jika sewimbang, ia meyakini dalam hidup ini semuanya akan mengalir dengan baik.

Kalau ditelisik lebih jauh sebenarnya KHMH merupakan cicit dari Kyai Majid sebagai pengasuh Pesantren Banyuanyar sekaligus perintis Pesantren Bata-Bata. K. Majid merupakan sosok yang

disegani kealimannya, namun bukan hanya dalam bidang ilmu agama, ia juga merupakan seorang pebisnis yang handal. Artefak rintisan bisnis K. Majid bisa disaksikan sampai hari ini yaitu bisnis di sekitar kawasan terminal Bugih bahkan sampai ke Pasar Tujuh Belas Agustus. Memang sudah banyak yang berpindah ke pihak lain, namun masih banyak yang masih menjadi lahan bisnis keturunan K. Majid.

Menurut penuturan KHMH sebagai berikut:

"...Konsep bisnis K. Majid di Bugih. Di timur jalan itu ada warung, warungnya dijauhkan dari jalan sehingga ada pohon yang bisa tumbuh dan enak untuk tempat parkir bagi yang mau berbelanja di warung itu. ini merupakan terobosan dalam bisnis yang luar biasa instingnya. Tiap hari Selasa K. Majid "morok" di Masjid Andil, beliau bawa gula kopi untuk disetorkan ke warung, pulangnya beliau nagih sendiri. Buka toko Sawah yang betul-betul mempraktikkan syariah. Beliau tokoh yang memegang syar'i. Beliau berprinsip hukum itu jangan ambil yang ringan, kalau ambil yang berat seandainya tergelincir masih ada hukum yang ringan. K. Majid pernah beli es di toko Sudi Mampir kemudian ditertawakan oleh tukang becak karena membeli es dengan menawar lebih dulu, cek saranah melle es nabar (keterlaluan, belie es saja masih menawar). Kemudian beliau menegaskan inilah (konsep tawar) adalah prinsip syariah, kalau uang ini saya punya satu kantong. Yang kanan terima barang yang kiri bayar (yad bi yad). Beliau hati-hati dan detail tentang syariah."[15]

Sebagai tokoh agama K. Majid tidak segan-segan untuk berbisnis sehingga darah bisnis dan darah ulama memang menetes di Pesantren Bata-Bata dan Banyuanyar, sehingga semangat keagamaan melalui pesantren dan semangat bisnis yang dikelola dengan sungguh-sungguh merupakan sebuah fenomena yang bisa ditarik akar historisnya.

15 KHMH, *Wawancara,* Bata-Bata, 25 Desember 2013.

Bab V

Jihad Ekonomi: Implementasi dan Strategi Bisnis Kyai

A. Dinamika Kyai dalam Bisnis

Kyai di Pamekasan dalam bisnisnya terdapat sebuah dinamika yang menarik, yaitu masuknya unsur bisnis dalam pesantren yang lebih dikenal dengan istilah ekonomi.[1] Bisnis telah menjadi sebuah kajian yang kontekstual dalam kehidupan pesantren. Tentunya hal itu dilakukan oleh *actor* pesantren yaitu kyai.

Lebih spesifik dinamika dalam bisnisnya mengikuti pola dinamika dari Mastuhu[2] dan Ridlwan[3], bisa dijelaskan sebagai berikut. *Pertama,* dinamika pada sisi *actor* pesantren. Ada perubahan yang cukup berarti dimana kyai merasa penting memikirkan ekonomi kyai sendiri dan ekonomi pesantren, yaitu santri dan alumninya. Disadari oleh kyai bahwa posisinya yang hanya memikirkan pesantren perlu di-*back up* dengan sebuah kekuatan ekonomi sehingga ia akan fokus mengurus pesantren. Sesuai dengan pendapat Kuntowijoyo, seorang

---

1 Seperti komentar KHMH, apapun istilahnya ekonomi dibutuhkan.

2 Mastuhu, *Dinamika Sistem Pendidikan Pesantren, Suatu Kajian tentang Unsur dan Nilai Sistem Pendidikan Pesantren* (Jakarta:INIS, 1994), 25.

3 Ridlwan Nasir, *Mencari Format Pendidikan Ideal; Pondok Pesantren di Tengah Arus Perubahan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010),11.

kyai tidak mendapatkan gaji dari posisinya sebagai kyai. Demikian juga dinamika pada santri yang jumlahnya mencapai ribuan orang, mustahil mereka akan menjadi kyai atau ustad semua. Dengan begitu, mereka harus diberi bekal dengan *skill* atau keterampilan untuk bisa menghadapi problematika dalam kehidupan ini, terutama masalah ekonomi.

Kedua, dinamika dalam *software* pesantren. Dinamika dalam ranah *software* bisa dilihat pada perubahan materi kajian yang ada di pesantren. Materi kajian ekonomi baik secara teori maupun praktik telah menjadi sebuah kesadaran baru bagi dunia pesantren. Keterampilan sudah diajarkan sejak dini seperti di Pesantren Bata-Bata, berupa pelatihan otomotif, teknik informatika, dan lain-lain. Bahkan dalam tataran praktiknya, para santri dan alumni sudah dikenalkan dengan bisnis. Namun, semua itu tidak menghilangkan tradisi pesantren, berupa kompetensi penguasaan kitab kuning dan keahlian keagamaan yang lain. Namun dinamika dalam *software* ini belum menyentuh perombakan kurikulum pesantren. Hal itu terlihat dalam penambahan pengayaan wawasan tentang ekonomi dan bisnis di pesantren sebagai sebuah reaksi terhadap fenomena kontekstual dari problematika dan pertumbuhan wacana ekonomi umat saat ini.

Ketiga, dinamika pada sisi *hardware*. Adanya pusat latihan berupa BLK (Balai Latihan Kerja) dan unit bisnis yang ada di dalam pesantren dan di luar pesantren, menjadi sebuah keniscayaan atas perubahan pada sisi *actor* dan *software* sebuah pesantren. Sehingga gedung-gedung yang ada di dalam pesantren bukan hanya masjid atau musala dan asrama santri, melainkan sudah berdiri gedung Balai Latihan Kerja, laboratorim otomotif berupa bengkel, bahkan unit-unit usaha bisnis telah menghiasi dan mewarnai dunia pesantren.

Dengan demikian, telah terjadi sebuah dinamika kyai dalam bisnis di Pamekasan Madura yang dipelopori oleh kyai sebagai *sosial actor* dari pesantren, dimana kyai merupakan penentu utama dari dinamika yang terjadi pada pesantren dan masyarakat. Kualitas dan kuantitas dinamika dalam bisnis yang terjadi tentunya dipengaruhi oleh kualitas kyai yang terus mengembangkan sumber daya manusia, berupa wawasan dan keilmuan termasuk dalam

ranah bisnis. Kyai bukan hanya memikirkan kegiatan pembelajaran keagamaan di pesantren, namun kyai juga ikut aktif dalam menyelesaikan problematika keumatan khususnya di bidang ekonomi. Dengan begitu, kyai telah melakukan ijtihad baru untuk merespon problemtika umat tanpa harus kehilangan jati dirinya sebagai seorang kyai dan pesantren. Hal itulah yang telah menjadi bukti dari pengamalan kaidah yang diyakini kaum kyai dan pesantren, yaitu *menjaga tradisi lama yang baik dan mengambil tradisi baru yang lebih baik.*[4]

Dari perkembangan dinamika kyai dalam bisnis maka kyai dan pesantren yang terjun dalam dunia bisnis dapat dibedakan menjadi tiga. Pertama, kyai bisnis, maksudnya adalah kyai berbisnis dengan modal sendiri dan hasilnya kembali kepada kyai. *Kedua,* pesantren bisnis, yaitu kyai berbisnis tetapi dengan modal dari pesantren sehingga hasilnya dikembalikan kepada pesantren. *Ketiga,* kyai dan pesantren bisnis, yaitu kyai dan pesantren sama-sama memiliki bisnis dan sama-sama berjalan. Milik kyai kembali ke kyai dan milik pesantren kembali kepada pesantren dan pengendali dari semua itu adalah kyai.

Setelah ditelusuri kondisi awal, konteks setiap kyai beragam. Hal itu lazim dalam kehidupan manusia termasuk kyai. Latar belakang serta *setting* keluarga walaupun dalam rumpun yang sama yakni pesantren, tentunya mempunyai perbedaan di satu sisi dan kesamaan di sisi yang lain. Secara makroskopis mungkin mirip, tetapi dalam ranah yang lebih mikroskopis pasti terdapat perbedaan antara kyai yang satu dengan yang lain.

Ada yang diawali bisnisnya karena kondisi keluarga, demikian juga ada memang sudah menjadi hobi setelah menjadi kyai. Dari keluarga kecil yang bersifat pribadi kemudian menjadi keluarga besar yaitu pesantren, bisnis terus digarap sebagai sebuah keahlian dan kesenangan yang menjadi hobi sekaligus tuntutan. Artinya, banyak faktor yang beranekaragam sebagai penyebab kyai harus dan terpaksa bahkan terpanggil untuk melakukan aktivitas bisnis.

Terlepas dari itu semua ternyata dari semua narasumber yang ada menyatakan hal yang sama bahwa bisnis itu hanyalah

---

4 Ibid., 330.

wahana dalam berikhtiar. Sebagai sebuah sarana hanyalah sarana semata, sehingga penentu akhir hanyalah Allah. Semua aktivitas bisnis yang dijalankan didedikasikan sebagai sebuah bentuk ibadah kepada Allah. Diyakini bahwa semua yang ada di muka bumi adalah milik Allah dan semuanya akan dikembalikan kepada Allah. Bahkan bisnis bukan hanya ibadah melainkan jihad ekonomi yang bisa disejajarkan dengan jihad *fī sabīl allāh* untuk meninggikan kalimat Allah di bumi persada ini. Semangat dalam menjalankan bisnis harus sama dengan berjuang di jalan Allah, jika menang akan terhormat dan jika meninggal akan mati dengan syahid. Dengan pemetaan seperti itu maka ke depan dapat diprediksi bahwa kesadaran akan pentingnya pesantren dan kyai menggarap sektor ekonomi sebagai wahana pemberdayaan umat, akan menjadi kesadaran bersama kaum kyai yang selama ini hanya sibuk dengan pendidikan pesantrennya.

Fenomena yang menggambarkan bahwa kyai hanya sibuk dengan pesantren sebagai istana gadingnya, sementara masyarakat semakin menjauh dari pesantren karena masyarakat sibuk dengan tuntutan ekonominya. Dengan demikian maka akan terjadi kesenjangan (*gap*) yang serius antara masyarakat dan kyai termasuk pesantren. Hal itu ditambah lagi bahwa kyai sibuk dengan dakwahnya sementara masyarakat sibuk dengan mencari sesuap nasi sebagai pengganjal perutnya.

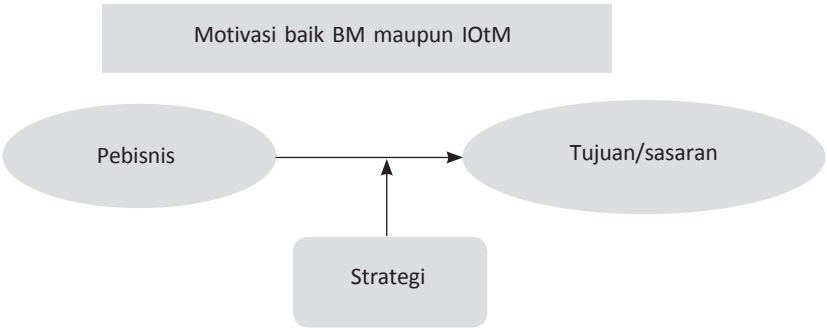
Kondisi seperti itu bisa didiskusikan ketika kyai mempunyai sebuah pandangan bahwa dengan alasan apapun ekonomi itu penting. Selama apapun santri menimba ilmu di pondok pesantren, ia akan kesulitan untuk mengaplikasikan ilmunya jika ia tidak sanggup menghadapi kerasnya ujian hidup ini termasuk di dalamnya adalah ranah ekonomi.

Melalui pembekalan yang serius tentang bagaimana menghadapi kehidupan dengan mempunyai keterampilan yang cukup maka santri akan menjadi anggota masyarakat yang akan mewarnai kehidupan masyarakat. Santri yang notabene mempunyai pemahaman keagamaan tentunya akan membawa masyarakat untuk mematuhi nilai-nilai dan spirit agama. Itulah ujung tombak dari fungsi kyai dan pesantren di masyarakat.

B. Strategi Kyai dalam Bisnis

Strategi adalah cara terbaik untuk mencapai sebuah tujuan atau sasaran. Tujuan atau sasaran muncul dari adanya sebuah motivasi. Dalam kajian fenomenologi, motivasi dibagi dua. *Pertama, because motive* yaitu, alasan orang yang menjadi alasan seseorang untuk melakukan sesuatu termasuk bisnis. *Kedua, in order to motive* yaitu tujuan atau sasaran yang ingin dicapai seseorang ketika ia melakukan sesuatu termasuk bisnis. Dalam mencapai tujuan tersebut diperlukan sebuah strategi termasuk dalam ranah bisnis.

Untuk memudahkan gambaran hubungan antara strategi, tujuan dan motivasi maka bisa digambarkan sebagai berikut.



Gambar 4.1: Pemetaan strategi bisnis

1. Motivasi Bisnis Kyai di Pamekasan Madura

Because motive dari bisnis yang dijalankan kyai dapat dipetakan kepada beberapa hal sebagai berikut. *Pertama,* adanya kondisi yang memaksa untuk melakukan bisnis seperti adanya kondisi keluarga yang menuntut berbisnis, baik keluarga secara pribadi maupun keluarga besar pesantren. Apapun pemicunya maka sebuah kondisi yang mengharuskan seseorang termasuk kyai untuk berbisnis.

Kedua, minimnya dana pesantren. Sebagaimana dipahami standar biaya pesantren terutama yang tradisional sangat murah, sehingga untuk menutupi biaya operasional biasanya disubsidi oleh kyai. Agar tidak terlalu memberatkan maka bisnis merupakan sebuah solusi yang elegan untuk menutupi dan mengatasi kebutuhan kas pesantren.

Dari *because motive* itu tentunya ada *in order to motive*. *Pertama,* kemandirian ekonomi kyai sebagai pengasuh pesantren. Memang bisnis bukan satu-satunya, tetapi bisnis akan menjadi sebuah terobosan baru agar posisi kyai dalam posisi yang *'iffah*, yaitu terhindar dari keinginan mengaharapkan bantuan orang lain. Memang kyai menurut Kuntowijoyo dianggap bukan sebuah profesi karena tidak mendapatkan penghasilan yang jelas dari posisinya sebagai kyai. Biasanya kalau yang levelnya pengasuh akan hidup dengan harta kekayaannya sebagai hasil penerimaan warisan dari pendiri pesantren. Jika tidak demikian maka akan hidup melalui sedekah masyarakatnya.[5]

Agar terhindar dari stigma yang negatif tersebut maka bisnis merupakan cara yang efektif untuk menjadi alasan kepada publik atau masyarakat bahwa kyai sebenarnya tidak ingin dan mengharap *cabisan* (pemberian ketika mengunjungi kyai). Namun, kyai juga tidak akan menolak sedekah, apalagi sebenarnya tujuan dari *cabisan* sebenarnya sebagai rasa *estoh* (taat) kepada orang yang dihormatinya. Jangan dilihat berapa nominal yang diberikan tetapi pemberian itu berasal dari hati nurani yang paling dalam.[6]

Menurut K.H. Zaini Mun'im dalam menjalankan sebuah perjuangan Islam seperti merintis pesantren diperlukan *ghan langghan* (sesuatu untuk menjadi pengganjal) ikhlas. Ikhlas di dalam hati menurut beliau perlu dilindungi dari pandangan manusia dan dari godaan hati itu sendiri. Ia menegaskan musuh yang paling utama dalam hidup ini adalah rasa lapar. Bagaimana mau berjuang kalau perut terasa lapar.[7] Sesuai athar Sahabat Nabi, yaitu Ali R.A. yang berbunyi:

---

5 Biasanya diistilahkan *cabisan.* Umumnya di Pamekasan dan Madura jika ada seseorang apalagi santri mau menghadap atau *nyabis* maka ia akan memberikan sejenis sedekah yang diistilahkan *cabisan*. Lihat Kuntowijoyo, *Madura...,* 328.

6 Bahkan kalau diamati agak mendalam cara berjabat tangan dengan kyai berbeda dengan jabat tangan kepada orang lain. Biasanya tangan sang kyai dipegang dengan kedua tangan dan dicium bolak-balik bahkan ada yang dikecup sampai tiga kali. Semua melambangkan betapa hormatnya santri kepada sang kyai.

7 Diterima dari K Qutbi Malik sebagai santri senior Nurul Jadid yang sering mendapatkan tausiyah dari KH Zaini Mun'im sebagai perintis Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo

كاد الفقر ان يكون كفرا

Kefakiran itu akan mendekatkan diri kepada kekafiran.[8]

Oleh karena itu berjuang untuk menghilangkan kefakiran dengan niat agar jauh dari kekafiran merupakan sebuah perjuangan yang sangat bernilai di mata syariah.

Kedua, kemandirian pesantren. Uniknya pesantren karena independensinya dari dunia luar sehingga pesantren sulit terpengaruh dunia luar. Ekonomi merupakan salah satu penyebab independensi yang utama. Ketika sebuah pesantren sudah bisa mandiri secara ekonomi maka potensi independensinya besar, demikian juga sebaliknya.

Jika sebuah pesantren sudah mandiri maka ia akan bebas dan fleksibel di dalam mengawal dan mengerjakan apa yang menjadi idealismenya, tanpa pengaruh pihak lain. Gerakan pesantren akan murni dengan tujuan akhirnya adalah membentengi umat Islam agar bisa mengaplikasikan dan mengimplementasikan tuntunan syariah. Demikian juga pesantren merupakan tempat pengkaderan para pejuang agama Islam.

Memang diakui bahwa pesantren, apalagi yang mandiri, akan mengekspresikan kerajaan-kerajaan kecil dan kyai sebagai raja yang memegang tahta kekuasaan pesantren. Jika seorang kyai mempunyai terobosan yang kreatif apalagi terkait dengan pemberdayaan umat walaupun hanya terbatas kepada santri, alumni, dan masyarakat simpatisannya tentu akan mempunyai sumbangsih yang luar biasa terhadap ekonomi keumatan. Jika hal itu dibarengi dengan aksi yang jelas, sebagaimana disadari bahwa *lisān al-hāl afṣah min lisān al-maqāl.*

2. Strategi Diferensiasi Produk *ala* Kyai di Pamekasan Madura

Strategi bisnis yang dijalankan kyai sepertinya sangat sederhana. Hampir tidak ada konsep yang betul (*fix*) dari strategi bisnis yang

8 'Abd al-Raūf al-Munāwī, *Fayd al-Qadīr Sharh Jāmi' al-Saghīr, Juz V* (Beirut: Dar al-Ma'rifah,tt), 241.

dijalankan kyai. Memang kyai mengadopsi semua strategi bisnis dengan satu kunci utama, yaitu tidak melanggar syariah.

Kyai umumnya langsung terjun ke dunia bisnis. Semua kyai tidak dibekali dengan latar belakang penguasaan ilmu bisnis. Mereka belajar secara autodidak tentang bisnis. Berdasarkan pengalaman dipadu dengan intuisi yang berbasiskan petunjuk ilahi mereka memberanikan diri bertarung di dunia belantara bisnis.

Para kyai merasa tidak mempunyai strategi bisnis secara khusus.[9] Akan tetapi, mengamati praktik bisnis yang dilakukan oleh kyai di Pamekasan maka kyai sebenarnya telah menerapkan sebuah strategi bisnis sebagaimana disinggung oleh Poerter, yaitu strategi diferensiasi produk. Strategi diferensiasi produk merupakan sebuah strategi persaingan yang mengacu pada persepsi pelanggan yang berbeda terhadap sebuah produk yang sama.[10] Dengan demikian, semua lahan bisnis yang memungkinkan untuk digarap oleh kyai maka akan digarap. Apapun bisnis yang dilakukan oleh kyai akan berhubungan dengan kyai. Hal itu yang akan memberikan pengaruh kepada *user* dari produk bisnis kyai.

Di samping itu paradigma kyai memaknai bahwa bisnis itu hanyalah ikhtiar atau sarana untuk menjalani hidup di dunia yang fana ini. Apalagi kehidupan dimaknai sebagaimana spirit Nabi seperti persinggahan dari dua perjalanan panjang dan substansi hidup merupakan cobaan. Namun, mereka juga sadar bahwa dunia adalah ladang untuk kehidupan akhirat kelak. Bisnis yang diproyeksikan sebagai proyek akhirat akan dijalani dengan sepenuh hati.

3. Tujuan Utama Bisnis Kyai

Konsep bisnis menyatakan bahwa tujuan pertama dan utama dari sebuah bisnis adalah profit atau keuntungan. Di samping itu aktivitas bisnis mempunyai manfaat bagi orang lain.[11] Itu disetujui

---

9 Dalam tipe pelaku bisnis maka kyai termasuk tipe pertama yaitu orang yang mempunyai kompetensi ilmu syariah dan memahami ilmu ekonomi bisnis. Pakar tipe pertama ini diproyeksikan akan memberikan sumbangan dalam ranah normatif dengan mencari prinsip-prinsip syariah Islam dalam ekonomi bisnis. Kontribusi itu diharapkan berupa pikiran yang praktis yang bisa menjawab semua problematika yang hadir dalam dinamika perusahaan bisnis. Ismail , *Islam dan Bisnis*, 744-745.

10 Sawaldjo , *Manajemen*, 233.

11 Lihat Sawaldo, *Manajemen..,* 1 dan 9. Bandingkan degan M, Manullang, *Pengantar Bisnis, 3, 9 dan 26.*

oleh para kyai. Artinya, ini jumhur di kalangan kyai, namun berbicara keuntungan sangatlah relatif. Oleh karena itu, konsep *'iffah* telah menjadi batasan tersendiri bagi kyai. Dengan demikian, kyai yang berbisnis walaupun dalam hitungan asetnya sampai miliaran, aura kesederhanaannya menjadi ruh tersendiri dalam kehidupan kyai.

Hal itu menemukan alasannya karena bisnis tujuannya adalah mencari rida Allah semata. Bahkan, semua aktivitas bisnis seberat apapun didedikasikan untuk Allah SWT. Itulah bukti kepasrahan dan ketawakalan kyai dalam berbisnis.

Inilah sebenarnya konsep entrepreneur syariah. Adanya keseimbangan antara egoisme dalam diri dengan nilai altruistik. Keinginan mencari keuntungan yang maksimum dengan keinginan berbagi dengan orang lain, bahkan profit pada kondisi tertentu tidak dibutuhkan yang penting bisa memberdayakan orang lain.[12]

Ada tujuan yang bersifat profan sebagaimana lazimnya bisnis yang dijalankan oleh pebisnis. Namun, pebisnis dari golongan kyai tujuan itu ditambah dengan tujuan yang bersifat transcendental, yaitu memberi manfaat kepada orang lain dengan menyediakan lapangan kerja, bahkan pelatihan bagi santri dan alumni agar mereka mampu bertahan dan memenangkan perlombaan hidup.[13]

Melalui aktivitas bisnisnya, kyai tidak hanya mampu memberikan ilmu agama namun mampu menyebarkan ilmu tentang bisnis sekaligus serta lapangan pekerjaan. Kyai telah memberikan yang terbaik bagi orang lain, memang yang menjadi tujuan adalah menjadi manusia yang terbaik dengan dua indicator, yaitu mendahului dakwah dengan *bi al-hāl* sebagaimana yang diistilahkan Al-Qur'an, *kuntum khoir al-ummah* dan yang diistilahkan Nabi dengan *khoir al-nās 'anfa'uhum li al-nās*. Diakui memang kyai tidak bisa keluar dari hegemoni kelompok yaitu santri dan alumninya. Namun yang penting kyai telah memberikan yang terbaik.

Bisnis merupakan pekerjaan netral. Nilai dari semua bisnis tergantung pada niatnya. Kalau bisnis hanya diorientasikan untuk kehidupan dunia berupa keuntungan maka seorang pebisnis akan

---

12 Roziq Ahmad, "Etika Bisnis Islami" (Disertasi, UNAIR Surabaya Tahun 2010.34-35.

13 Hadith yang berbunyi:
خير المواهب العلم والكسب

mendapatkannya, namun jika bisnis diorientasikan untuk Allah dan Rasul-Nya maka ia akan memperoleh keuntungan dan rida dari Allah SWT.[14]

Berbicara dakwah maka perlu dipahami konsep dakwah. Dakwah merupakan sebuah aktivitas untuk mendorong manusia melakukan hal yang baik dan meninggalkan yang munkar demi mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat. Demikian juga, dakwah bisa dipahami sebagai usaha untuk memberikan penyadaran dan pengajaran kepada masyarakat sesuai dengan kapasitas yang dimiliki dalam hal urusan dunia dan keagamaan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat.[15]

Pada dasarnya dakwah dibedakan menjadi tiga macam.[16]

a. Dakwah *bi al-lisān.* Dakwah ini lebih banyak menggunakan lidah secara langsung, misalnya seperti ceramah, diskusi. Ceramah sampai saat ini terus digunakan sebagai metode dakwah, bahkan dalam prosesi salat Jum'at khotbah akan menentukan sah tidaknya salat Jum'at.
b. Dakwah *bi al-qalam.* Dakwah ini menggunakan media tulisan baik berupa tulisan buku, majalah, koran dan media lainnya yang isinya untuk mengajak orang lain menuju kebaikan sesuai dengan petunjuk agama Islam.
c. Dakwah *bi al-hāl.* Dakwah yang dilakukan dengan aksi nyata. Salah satu contohnya adalah pemberdayaan masyarakat. Pemberdayaan masyarakat merupakan sebuah cara dakwah yang berusaha untuk membangun daya dengan cara mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki masyarakat untuk mengembangkannya sehingga mereka bisa mandiri. Bahkan, upaya itu harus diberikan sebuah contoh nyata sehingga masyarakat mudah dan mampu untuk melakukannya.

---

14 Sesuai dengan hadis yang masyhur yaitu :
إنما ألأعمال بالنيات

15 Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Kencana, 2004), 14.

16 Ibid., 357,

Bisnis sebagai sebuah dakwah *bi al-hāl* merupakan sebuah peluang dan tantangan bagi kyai sehingga kyai harus menjadi "pionir" dalam melakukan bisnis sehingga masyarakat mampu dan mudah untuk meniru apa yang telah dilakukan oleh kyai. Targetnya adalah agar masyarakat mempunyai kemampuan ekonomi yang berdaya. Dipahami bahwa tidak ada perintah agama yang bisa dilakukan tanpa melalui media ekonomi, mungkin hanya syahadat, tapi belajar membaca syahadat saja memerlukan harta. Semua ajaran mulai salat, puasa, zakat bahkan haji memerlukan dorongan ekonomi.

Masyarakat sangat merasakan adanya perubahan dalam taraf hidupnya ketika bersinggungan dengan bisnis yang dikelola oleh kyai. Sebagai gambaran, bagaimana KHMH terjun dalam bisnis pertambangan batu. Dulu masyarakat yang biasanya mengerjakan batu dengan cara tradisional maka pendapatannya minim sekali.

Dulu masyarakat menggali batu sendiri, kemudian menghancurkan batu dengan alat pemukul sederhana seperti palu. Namun dengan sentuhan KHMH maka dibelikan *pegu* yang besar dan alat gilingan batu.

Masyarakat yang menjadi pekerjanya. Banyak manfaat yang dirasakan oleh masyarakat. Masyarakat mendapatkan pendapatan dari menjual batu, menjual sirtu, menjadi tenaga yang mengangkut batu dari tanah ke atas truk dan ke lokasi. Bahkan, tanah bekas galian batu pun bisa ditanami dan menghasilkan tanaman yang sangat bermanfaat, seperti jagung, kacang panjang, dan kacang-kacangan yang lain. Sebagai sebuah ilustrasi jika menggunakan cara lama maka pendapatan masyarakat per kepala itu sekitar 10 ribu sampai 15 ribu per hari sehingga satu bulan sekitar 300 ribu sampai 450 ribu. Akan tetapi, setelah diadakan *pegu* dan mesin gilingan batu maka pendapatan mereka naik cukup drastis yaitu sekitar 50 ribu sampai 100 ribu per hari, sehingga selama satu bulan sekitar 1,5- 2 juta rupiah. Manfaat lain dari tanah bekas galian, mereka juga memperoleh hasil pertanian.[17]

Salah satu bentuk pemberdayaan lagi yang muncul adalah adanya toko bangunan milik KHMSA. Bahan bangunan yang dijual diutamakan yang berasal dari masyarakat seperti kayu. Ia

17 KHMA, *Wawancara,* Pamekasan tanggal 23 Desember 2013.

biasa mencari kayu dan membeli kepada masyarakat kemudian memprosesnya dan menjualnya di toko bangunan yang dimilikinya. Masyarakat sudah mengenal KHMSA sebagai pembeli kayu yang baik, sehingga masyarakat banyak yang menjual kayu kepada beliau, bahkan kadang-kadang sampai satu hutan dijual kepada KHMSA. Ia terkenal jujur, profesional dan yang penting selalu *cash.*[18]

Di samping untuk pemberdayaan, bagaimanapun bisnis itu adalah untuk memuaskan konsumen. Ada beberapa konsumen dari beberapa bisnis kyai di Pamekasan yang berhasil dimintai pendapatnya.

Zainullah yang sudah lama menjadi konsumen dari toko swalayan di Pesantren Kebun Baru menyatakan:

> *"saya sudah lama menjadi pelanggan di swalayan Kebun Baru. Sebenarnya saya kuliah ke Pamekasan, namun saya sering berbelanja di sana (swalayan Kebun Baru). Menurut saya barang yang dijual di sana kualitasnya baik dan harganya bersahabat, jadi saya kalau beli baju untuk lebaran, mau dipakai ke kampus biasanya beli di sana. Bahkan untuk keperluan sehari-hari saya beli di sana."*[19]

Di samping itu memang ada motivasi lain sebagaimana disampaikan oleh Abdul Jalil. Ia menyatakan sebagai berikut:

> *"kalau saya senang membeli di sana (Kebun Baru) karena barangnya komplit. Di samping itu harganya terjangkau. Kalau saya ingin berbelanja sambil beramal, karena bagaimanapun hasilnya akan masuk ke pesantren"*[20]

Lebih jauh lagi ada motivasi yang lain dari seorang konsumen, seperti yang disampaikan oleh Abdul Mukti:

> *"saya berbelanja di Banyuanyar adalah untuk menjaga hubungan batin dengan almamater pondok saya. Di samping itu saya yakin dengan berbelanja di sana akan membantu ekonomi pesantren. Ini juga merupakan bukti kecintaan*

---

18 Abdul Mukti Thabrani, *Wawancara,* Pamekasan, 18 April 2014.

19 Zainullah, *Wawancara,* Pamekasan, 14 April 2014.

20 Abdul Jalil, *Wawancara,* Pamekasan, 13 April 2014.

saya ke pesantren dan kyai. Demikian juga saya yakin dengan berbelanja di pesantren berarti saya telah beramal ke pesantren."[21]

Ragam respon konsumen ternyata bermacam-macam. Ada yang menyatakan karena barangnya komplit dan harganya terjangkau. Inilah motivasi umum seorang konsumen ketika membeli sebuah barang, namun memang diakui adanya motivasi lain yaitu dengan membeli itu maka ia telah merasa membantu membesarkan bisnis pesantren. Bahkan ada yang menyatakan belanja di pesantren merupakan media silaturahmi ia ke pesantren, sebagaimana dimaklumi apabila ada alumni maka ia kadang-kadang rindu dunia pesantren ketika ia menjadi santri. Dengan berbelanja di sana, ia bisa merasakan silaturahmi sekaligus reuni masa lalu ketika menjadi santri. Bahkan sebagai bukti kecintaan santri terhadap almamaternya yaitu kyai dan pesantrennya.

C. Nilai-Nilai Spiritual Bisnis oleh Kyai

Nilai spiritual bisnis yang diimplementasikan oleh kyai sekaligus sebagai pendorong secara spiritual dalam ranah bisnis bersandar pada teks Al Qur'an dan al Hadith.

Pertama, bisnis di anggap sebagai jihad *mālī*. Hal itu disandarkan pada Al Qur'an surat at-Taubah ayat 41:

وَجَاهِدُوا بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

"Berjihadlah dengan harta dan dirimu di jalan Allah"[22]

Dari ayat ini menurut KHMSA dapat dipetakan bahwa jihad ada lima jenis, yaitu jihad *mālī, ta'līmī, siyāsi, qitālī* dan *nafs.*

Untuk menguraikan lebih luas tentang jihad dan bisnis maka diperlukan sebuah pendukung konsep jihad yang dicetuskan oleh

21 Abdul Mukti Thabrani, *Wawancara,* Pamekasan, 18 April 2014.

22 DEPAG, *Al Qur'an...,* 285.

salah satu pemikir muslim Yusuf Qardlawi. Ia menjelaskan bahwa definisi jihad adalah:

> *"jihad secara etimologi berarti mencurahkan usaha, kemampuan dan tenaga. Jihad juga berarti menanggung kesulitan."*[23]

Secara istilah kata 'jihad' lebih diorientasikan dalam arti peperangan untuk menolong agama dan membela kehormatan umat. Ada 34 kali penyebutan kata 'jihad' dalam Al-Qur'an. Namun dalam kitab *zād al-ma'ād* tulisan Ibn al-Qayyim, membagi jihad ke dalam tiga belas tingkatan yang dikenal dengan istilah *al-jihzād al-madānī*.[24]

Sebagai tuntunan syariah maka jihad perlu dilihat posisinya dalam syariah. Ajaran syariah sedikitnya dipetakan ke dalam dua jenis, yaitu *Pertama, thawābit* yang artinya tetap dan permanen, dan *Kedua, mutaghayyirāt* yaitu syariah yang diberikan ruang dan waktu untuk berubah. Salah satu contohnya adalah konsep pemahaman tentang jihad. Syariah jihad tidak bisa dihapuskan namun cara dan aplikasinya bisa berubah sesuai dengan konteksnya.[25]

Jihad dalam konteks ekonomi telah disinggung sebenarnya oleh Ibn Al- Qayyim dalam pemetaannya yang dikenal dengan *al-jihzād al-madānī* (jihad sipil). Inti dari jihad sipil adalah sebuah usaha yang sungguh-sungguh untuk memenuhi berbagai problematika masyarakat dan menutupi tuntutan moral dan materiilnya serta membangkitkan dalam segala lini sehingga umat bisa meraih posisinya yang berdaya dan terhormat.[26]

1. Macam-macam *al-jihād al-madānī*

Al-jihzād al-madānī dapat dipetakan ke dalam beberapa varian.[27]

---

23 Yusuf Qardhawi, *Fiqh Jihad: Sebuah Karya Monumental Terlengkap tentang Jihad Menurut Al-Qur'an dan Sunnah,* terj, Irfan Maulana Hakim dkk (Bandung: Mizan Pustaka, 2010), lxxv.

24 Ibid., *Fiqh, lxxv.*

25 Ibid., *Fiqh*, xxxvi.

26 Ibid., *Fiqh*, 148-149.

27 Ibid., *Fiqih*, 150-154.

a. Jihad Ilmu

Adanya distribusi terhadap kekuatan di bidang ilmiah dan praksis sehingga diperlukan sebuah kekuatan untuk meningkatkan kebutuhan serta merealisasikan apa yang menjadi tujuannya. Hal itu disinyalir dalam Al-Qur'an surat at-Taubah ayat 122:

وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُونَ لِيَنْفِرُوا كَافَّةً فَلَوْلَا نَفَرَ مِنْ كُلِّ فِرْقَةٍ مِنْهُمْ طَائِفَةٌ لِيَتَفَقَّهُوا فِي الدِّينِ وَلِيُنْذِرُوا قَوْمَهُمْ إِذَا رَجَعُوا إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ

> *"Tidak sepatutnya bagi orang yang mukmin itu pergi semuanya (ke medan perang). Mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya supaya mereka itu dapat menjaga dirinya."*[28]

Adanya pemerataan dalam tiap golongan menjadi sebuah keniscayaan. Monopoli sebuah kekuatan merupakan sesuatu yang tidak diinginkan. Jihad secara militer memang sangat dibutuhkan sebagai salah satu benteng untuk menjaga kehormatan dan harga diri umat dan agama. Namun bukan hanya kekuatan di bidang militer inilah yang sangat diperhatikan. Penguatan di bidang keilmuan merupakan Sesuatu yang harus diusahakan dengan sungguh-sungguh. Jihad dengan berperang, seirama dan senada dengan mencari ilmu pengetahuan sebagai penguatan di bidang keilmuan untuk menjadi salah satu dasar bagi manusia dalam menjalani kehidupan di mana salah satunya jihad secara militer tersebut.

Sudah sangat eksplisit bahwa mencari ilmu agama merupakan sebuah jihad yang disamakan dengan jihad militer untuk berperang di jalan Allah. Hadis Nabi mempertegas sebuah pemahaman di atas yaitu: *Barang siapa yang keluar untuk mencari ilmu maka ia sedang berada di jalan Allah hingga ia kembali*.[29]

---

28 DEPAG, *Al Qur'an..., 301-302.*

29 HR. *Al-Tirmidī* dalam kitab *al-'ilm* no 2467. Bandingkan dengan kitab *al ṣawīr*, juz I halaman 234.

b. Jihad Sosial

Jihad sosial mempunyai dimensi usaha yang sungguh-sungguh untuk melayani keluarga seperti istri, suami, anak, orang tua serta keluarga dalam melayani dan memperjuangkan agar mereka mempunyai kehidupan yang layak. Ada hadis yang secara tegas menyatakan hal itu, yaitu: Seseorang datang kepada Nabi SAW untuk ikut berjihad (berperang di jalan Allah). Kemudian Nabi bertanya kepada orang tersebut. Apakah orang tuamu masih hidup? Laki-laki itu menjawab, ya. Maka kemudian Nabi bersabda: maka berjihadlah untuk mereka berdua.[30] Melayani kedua orang tua apalagi ketika mereka sudah uzur merupakan sebuah jihad yang nilainya sama dengan berperang di jalan Allah.

Pahala berbakti dan melayani kedua orang tua bisa dijadikan alasan yang dibenarkan secara syariah untuk tidak berperang. Dengan demikian, pahala berperang yang jika mati akan syahid, sama statusnya dengan ketika seseorang berjuang untuk melayani dan berbakti kepada kedua orang tuanya. Itu terjadi di zaman Nabi sebagaimana diketahui betapa pentingnya penjagaan dengan perang fisik pada masa itu. Namun, Nabi dengan tegas menyuruh kembali seseorang yang sudah dengan niatan yang bulat dan ikhlas untuk menyerahkan jiwa dan raga serta nyawanya di jalan Allah. Seseorang dengan semangat jihad seperti itu masih disuruh untuk kembali dan mengabdi kepada kedua orang tuanya. Apalagi di zaman sekarang ketika kontak fisik sudah bukan kepentingan yang mendesak.[31]

Melayani keluarga, mencarikan solusi dari problematika, mengusahakan pemenuhan kebutuhan hidupnya dan memberikan pelayanan yang terbaik mempunyai bobot yang sama dengan berjuang dan perang di jalan Allah.

Dengan demikian, jihad bukan hanya memanggul senjata dan mengalirkan darah serta mengadu nyawa, namun menjadi seorang

---

30 HR. al Bukhari dalam kitab *al-jihād wa al saīr* nomor 3004. Bandingkan HR. Muslim bagian kitab *al-bir wa al-silah* nomor 2549.

31 Hadis dengan riwayat Muslim menyatakan ketika ada seseorang ikut berbaiat dan jihad untuk mendapatkan pahala dari Allah. Ketika ditanya apakah orang tuamu masih hidup? Laki-laki itu menjawab bahkan semuanya masih hidup. Kalau begitu pulanglah kepada orang tuamu dan berbaktilah kepada mereka. HR. Muslim bagian kitab *al-bir wa al ṣilah* nomor 2549.

yang memperhatikan dengan sungguh-sungguh serta melayani kebutuhan keluarga mempunyai pahala yang sama. Bagaimanapun mempertahankan kehormatan keluarga memang layak disejajarkan dengan jihad karena keluarga merupakan penyedia *stock* generasi pejuang di masa yang akan datang. Demikian juga berbakti kepada orang tua adalah wahana sebagai bentuk balas budi karena kedua orang tua telah melayani dan mengawal hidup seseorang di dunia yang fana ini, walaupun balasan itu tidak akan pernah setimpal dengan perjuangan orang tua apalagi ibu. Sangat wajar apabila melayani mereka mempunyai porsi yang sama dengan jihad *fī sabīl allāh*.

c. Jihad Ekonomi

Jihad ekonomi dipahami sebagai usaha yang sungguh-sungguh untuk mengais rezeki dengan penuh semangat dan kerja keras serta menikmati karunia Allah yang telah dianugerahkan kepada hambanya.

Diriwayatkan dari Ka'ab ibn 'Ujrah bahwa pada suatu hari Rasulullah duduk bersama para sahabatnya. Kemudian ada seorang laki-laki dengan penuh semangat dan keuletan. Kemudian para sahabat menyatakan: seandainya ini termasuk jihad *fī sabīl allāh*. Nabi bersabda: Jika dia keluar untuk bekerja untuk (keperluan) anaknya yang masih kecil berarti ia berada di jalan Allah. Jika ia keluar untuk bekerja demi orang tuanya yang sudah tua renta berarti ia berada di jalan Allah. Jika ia keluar untuk menjaga kesucian dirinya (dari meminta-minta) berarti ia berada di jalan Allah. Dan jika ia keluar untuk pamer dan menyombongkan diri berarti ia berada di jalan setan.[32]

Pembeda bobot dan nilai dari suatu pekerjaan dalam perspektif syariah adalah ternyata terletak pada niatnya. Jika ia berniat dengan niat yang sesuai dengan niat yang dibenarkan syariah maka ia berada di jalan Allah, namun jika ia berniat tidak sesuai dengan tuntunan syariah maka ia jauh dari Allah dan berada di jalur yang justru dilaknat oleh Allah yaitu jalan setan.

---

32 HR Al-Tabrani dalam kitab *al-Sawir,* juz 2 halaman 248. Bandingkan dengan *al-Kabir* juz 19 halaman 129.

Jika aktivitas bisnis diniati untuk memenuhi ekonomi yang sesuai dengan syariah baik keluarga, dirinya sendiri, dan masyarakat maka hal itu termasuk sebuah jihad *fī sabīl allāh*. Akan tetapi jika aktivitas bisnis yang dijalankan dengan sungguh-sungguh tetapi untuk menyombongkan diri sendiri dan berfoya-foya maka ia sudah keluar dari jihad *fī sabīl allāh*. bahkan ia telah melaju di *sabil al-shaitan*. Sudah sangat jelas bahwa semangat dari jihad ekonomi merupakan sebuah usaha yang bisa meningkatkan dan memberdayakan perekonomian umat, dengan melakukan segala aktivitas baik yang berhubungan dengan ekonomi dan bisnis maka sesungguhnya ia berada dalam jihad *fī sabīl allāh*.

Apalagi jika seseorang seperti yang diimplementasikan kyai membuka peluang bisnis untuk mengurangi permasalahan keumatan seperti pengangguran merupakan sebuah jihad di bidang ekonomi. Paradigma menciptakan pekerjaan harus dimulai oleh pihak yang dekat dengan nilai-nilai agama baik itu kyai, santri, maupun alumni serta masyarakat simpatisan pesantren sehingga akan melahirkan sebuah milieu yang akan menumbuhkembangkan jihad ekonomi dalam umat. Hal itu bisa membuang jauh-jauh paradigma selama ini bahwa bisnis hanyalah urusan mereka yang tidak paham agama dan anggapan bahwa kyai tidak atau haram berbisnis. Dengan demikian, bisnis bukan hanya urusan dunia dengan mengejar keuntungan, namun juga proyek akhirat bahkan bobotnya bisa disejajarkan dengan jihad.

Itulah sebenarnya *lisān al-hāl dan da'wah bi al-hāl* dari seorang kyai sebagai *leader* bagi umatnya. Kalau kyai mempunyai semangat jihad ekonomi maka mudah sebenarnya memobilisasi umatnya, karena kyai sebenarnya adalah penjaga nilai-nilai syariah, utamanya dalam masalah ekonomi.

Kalau hal ini digarisbawahi maka jihad ekonomi akan mempunyai kekuatan yang tidak bisa dianggap sebelah mata. Dengan demikian, posisi umat yang selama ini lemah akan mempunyai daya tawar (*bargaining*) yang bisa dinaikkan. Setelah ditelisik lebih dalam sebenarnya faktor lemahnya ekonomi umat Islam menjadikan kaum muslimin mempunyai *bargaining* yang lemah. Tentunya bayak faktor yang memengaruhi posisi umat Islam pada era kontemporer ini. Namun dengan maksud tanpa ingin mengenyampingkan faktor

lain seperti politik dan hukum maka faktor ekonomi merupakan penyebab yang signifikan. Apapun istilahnya (meminjam komentar KHMH) penguatan di bidang ekonomi itu penting, bukan hanya ibadah (meminjam komentar KHMA) tetapi berusaha dalam ranah bisnis merupakan sebuah jihad (meminjam istilah KHMSA).

Jihad ekonomi tentu akan menjadi tawaran dan proyek yang perlu dikawal karena betapa akut, kronis dan beratnya masalah keumatan khususnya di bidang ekonomi. Kalau tidak dengan istilah jihad maka dimungkinkan tidak akan ada gerakan yang bersifat "revolusi" dari umat Islam, sehingga posisi umat yang besar secara kuantitas namun miskin secara kualitas dan kapasitas khususnya dalam bidang ekonomi.

Ekonomi merupakan kunci truf untuk masuk ke dalam peningkatan faktor yang lain. Jika ekonomi seseorang meningkat maka tingkat pendidikan, kesehatan dan taraf hidupnya akan meningkat dengan sendirinya. Kalau meminjam pemetaan istilah *farḍu 'ayn* dan *kifāyah* maka ekonomi sebenarnya berada pada posisi *farḍu 'ayn,* sehingga menjadi kewajiban setiap jiwa yang bernyawa untuk berjihad dalam bidang ekonomi.

Dasar ajaran Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Hadis sudah sangat jelas memberikan referensi sejarah betapa pentingnya perjuangan di bidang ekonomi. Dalam istilah Nabi memelihara kesucian diri dari meminta-minta (atau keinginan meminta-minta)[33] maka posisi 'iffah[34] yang ditawarkan kyai menjadi terminal yang akan memperjelas bahwa jihad ekonomi kyai dalam berbisnis bukan untuk ajang menyombongkan diri, pamer dan kufur terhadap nikmat. Justru tawaran kyai ini menjadi pelindung dari godaan dalam dirinya, berupa keinginan dan meminta-minta kepada pihak lain, serta melindungi *muru'ah* kyai di mata orang lain. Hal itu sesuai dengan pernyataan Al-Ghazali yang mengatakan bahwa niat yang dianjurkan dalam berbisnis adalah untuk menjauhkan diri dari pekerjaan dan keinginan meminta-minta kepada orang lain (*al-isti'fāf),*[35]

---

33 Dalam istilah Al-Qur'an dikenal ada istilah *saīl* dan *mahrūm*, yaitu orang miskin yang berhak terhadap zakat baik ia meminta (*saīl*) atau ia tidak meminta (*mahrūm,*).

34 Al-Ghazali, *Ihya',* 84.

35 Al-Ghazali, *Ihya',* 84.

Kesederhanaan kyai dalam nuansa kehidupannya menjadi sebuah pedoman serta lentera yang akan menerangi gelapnya kehidupan. Mastuhu menjelaskan bahwa kesederhanaan merupakan nilai luhur yang dimiliki oleh kyai sebagai suri teladan bagi semua penghuni pesantren. Kesederhanaan yang dimaksudkan berbeda dengan kemiskinan. Kesederhanaan dipahami sebagai kemampuan bersikap dan berpikir wajar, proporsional, dan tidak sombong. Jadi sederhana dipahami sebagai suatu keadaan bahwa seseorang berlaku dan bertindak secara wajar.[36]

d. Jihad Pendidikan

Terciptanya kualitas pendidikan tidak terlepas dari tersedianya sarana dan prasarana pendidikan yang berkualitas. Pendidikan yang berkualitas diyakini akan menciptakan calon pemimpin bangsa yang berkualitas pada masa depan. Berjuang memberikan pelayanan pendidikan yang terbaik, dengan metode dan sarana yang terbaik, merupakan kesulitan yang tidak kecil. Oleh karena itu, jihad pendidikan memang sangat dibutuhkan untuk mewujudkan pendidikan yang berkualitas.

Dengan sebuah bisnis, dimana sebenarnya ruh dari bisnis adalah pendidikan dengan wawasan *link and match.* Maka, sebuah pendidikan yang baik adalah pendidikan yang bisa mempersiapkan hasil didikannya untuk mempunyai kesiapan hidup yang mampu bersaing dalam dunia kerja. Bahkan, alumni pendidikan harus mempunyai sikap bisa menciptakan lapangan pekerjaan, bukan sebagai pemburu kerja.

Sebuah pendidikan mempunyai potensi yang luar biasa untuk mengubah konstelasi pikiran dan pandangan serta perilaku manusia. Jika pendidikannya baik maka *output*-nya akan baik pula, bahkan pendidikan diyakini merupakan jalur pertama dan utama untuk memberikan bekal hidup bagi manusia.

Dengan demikian, jihad pendidikan jangan ditinggalkan karena sektor inilah merupakan ruang pertama dan utama untuk menciptakan SDM yang berkualitas pada masa depan. Sebuah

36 Mastuhu, *Dinamika,* 63.

tempaan pendidikan akan mengubah sebuah masyarakatt ke arah yang lebih baik.

e. Jihad Kesehatan

Menciptakan kehidupan yang berkualitas agar menciptakan kondisi kesehatan yang menjamin kehidupan manusia memerlukan sebuah usaha keras. Penyadaran akan pentingnya kesehatan merupakan jihad kesehatan yang perlu diusahakan secara kontinu. Namun tidak selamanya manusia berada dalam keadaan sehat maka menjamin pelayanan kesehatan dan memastikan bahwa semua masyarakat dapat menikmati fasilitas kesehatan merupakan sebuah jihad yang tidak mudah.

Menciptakan pelayanan kesehatan dan melindungi kesehatan sesama umat merupakan sebuah posisi yang sangat terhormat sebagai pejuang. Dalam konteks bisnis, dengan meningkatnya taraf hidup dan dengan meningkatnya pendapatan (*income*) seseorang maka dengan sendirinya kesehatan akan mempunyai porsi yang menggembirakan. Kesehatan merupakan kebutuhan utama bagi manusia. Memang kesehatan dan kesempatan sering dilupakan oleh manusia sebagai anugerah yang besar dari Allah SWT.[37]

f. Jihad Lingkungan

Jihad lingkungan diusahakan dengan menjaga dan melindungi lingkungan dari hal yang merusak lingkungan, baik berupa polusi maupun penebangan hutan secara liar. Lingkungan akan memengaruhi kehidupan manusia secara signifikan. Lingkungan yang berkualitas akan menciptakan kehidupan manusia yang juga berkualitas.

Gagasan penanaman sejuta pohon atau semiliar pohon merupakan jihad lingkungan yang perlu dilakukan. Gerakan penghematan air bersih merupakan sesuatu yang tidak boleh dianggap sepele. Tanah yang mulai tandus dan pemakaian bahan kimia yang merusak unsur hara tanah merupakan tindakan yang harus di jauhi.

Untuk menciptakan lingkungan yang berkualitas diperlukan sebuah jihad lingkungan secara berjamaah. Membuang sampah

---

37 Sesuai hadis yang berbunyi:

نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس الصحة والفراغ

sembarangan merupakan sebuah penistaan terhadap konsep jihad lingkungan. Sebaliknya, menjaga keasrian dan keamanan lingkungan merupakan sebuah kreativitas dalam konteks jihad lingkungan.

Islam melalui konsep yang tertera dalam Al-Qur'an menghendaki lingkungan yang baik yang jauh dari kerusakan, ketidakseimbangan dan kekacauan yang menyebabkan kehidupan menjadi tidak nyaman, apalagi Islam mempunyai misi sebagai *raḥmah li al-'ālamīn*.[38]

Dalam berbisnis, hendaknya pebisnis jangan mengeksploitasi lingkungan sehingga menganggu keseimbangan alam. Oleh karena itu, dalam mengelola bisnis, lingkungan memerlukan perhatian sehingga lingkungan akan mendukung bisnis yang dikembangkan.

Lingkungan yang mempunyai kualitas jelek sebenarnya akan memengaruhi bisnis, apalagi sebuah bisnis yang sangat tergantung pada kondisi lingkungan. Untuk memastikan hal ini sudah disiapkan sebuah piranti yang dikenal dengan AMDAL (analisis mengenai dampak lingkungan). Hal itu menjadi sebuah keniscayaan untuk memastikan, apakah bisnis yang dijalankan tidak membawa dampak buruk bagi lingkungan sekitarnya.

Demikian juga untuk meminimalisir resiko yang ada sudah disediakan sebuah konsep CSR. Karena bisnis yang dijalankan kyai hanyalah merupakan bisnis individu maka CSR harus berupa kesadaran dari pemilik bisnis tersebut.[39]

Pemetaan jihad yang diajukan oleh Yusuf Qardhawi memang merupakan sebuah pemikiran yang sudah melalui diskusi yang panjang. Kalau disederhanakan maka sebenarnya semua sektor kehidupan manusia selama dijalankan dan diusahakan dengan sungguh-sungguh karena Allah maka ia berada dalam *spectrum* jihad.

Gagasan KHMSA tentang jihad *mālī* atau jihad harta, bahwa seseorang harus berjuang dengan sungguh-sungguh untuk mencari harta dengan cara yang halal dan menggunakan harta di jalan Allah untuk mendapatkan rida Allah. Pemetaan jihad semacam ini sebenarnya diperlukan untuk menciptakan sebuah titik tekan,

---

38 Yusuf Qardhawi, *Ri'āyāt al-Bī'ah fi al-Shari'ah al-Islām* (Kairo: Darl Al Syuruq, tt).

39 Yusuf, *Fiqih*, 150-154.

bagaimana pentingnya sebuah usaha bisnis untuk digarap pada masa depan. Di samping itu pemetaan ini dapat dijadikan untuk mengoreksi motivasi dan niat selama mengerjakan bisnis.

Pertama, jika berbisnis sudah dianggap jihad *fī sabīl allāh* maka Allah yang akan memberikan petunjuk. Mungkin inilah yang menjadi dasar bagi kyai, walaupun ia tidak sama sekali mempunyai latar belakang keilmuan bisnis, dengan niat jihad maka jalannya ditunjukkan oleh Allah SWT. Sesuai dengan firman Allah yang bisa dipahami bahwa "barang siapa yang berjuang di jalan-Ku maka Aku akan memberikan petunjuk kepada jalan-jalan-Ku (yang diridaiku)."

Dengan demikian konsep jihad yang ditegaskan oleh KHMSA mempunyai kesamaan dengan konsep jihad ekonomi dari Yusuf Qardhawi yang mengadopsi *al-jihzād al-madānī* dari Ibn Qayyim. Perbedaan istilah yang digunakan dipengaruhi dari pemetaan yang dilakukan oleh beberapa pencetus konsep jihad tersebut. Bisa dikatakan bahwa gagasan KHMSA merupakan bentuk lain dari apa yang sudah dicanangkan pencetus sebelumnya.

Kedua, kepasrahan total tentang hidup ini dengan semua aspek kehidupannya termasuk bisnis diserahkan kepada Allah SWT. Nilai ini dilandaskan pada Al-Qur'an yang berbunyi:

إِنَّا لِلّٰهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

Dalam edisi lengkapnya ayat tersebut berbunyi:

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ () الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمْ مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلّٰهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

Dan sungguh akan Kami berikan cobaan kepadamu dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. Dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar. (yaitu) orang-orang yang apabila ditimpa musibah, mereka mengucapkan innā lillāhi wa innā ilaihi rāji'ūn.[40]

40 DEPAG, *Al-Qur'an,* 39.

Pemahaman dari konsep ini dalam teks ayat yang lengkap merupakan sebuah mental dari sifat sabar terhadap semua ujian hidup. Dalam konteks bisnis tentunya ketika seseorang menjalankan bisnis maka banyak resiko dan tantangan yang akan dihadapi. Berdasarkan mental itu maka ia akan siap dengan segala resiko yang akan dihadapinya.

Etika bisnis mengajarkan bahwa jika berhasil maka ia akan bersyukur dan ketika gagal maka ia akan bersabar. Jika seseorang sudah mampu bersabar dan bersyukur maka ia telah mempunyai kedua sayap yang mampu terbang kemanapun ia sukai. Ada kaidah bahasa Arab yang menjelaskan *Al-shukr wa al-ṣabr ka al-janāhayn li al-tōir* (syukur dan sabar seperti kedua sayap bagi seekor burung, dengan kedua sayap tersebut maka burung bisa terbang kemana yang ia sukai).

Dengan mental yang penyabar dan sudah siap dengan segala resiko maka ia akan menjalani bisnis dengan penuh optimis dan jauh dari sifat putus asa. Apalagi bisnis hanya dipandang sebagai wahana bukan sebagai tujuan. Tujuan akhirnya adalah rida Allah SWT.

Sikap pantang menyerah dan bersabar dengan kesiapan menghadapi segala kemungkinan dalam dunia bisnis akan menjamin bisnisnya bisa eksis. Ia telah menjalankan bisnisnya dengan sungguh-sungguh karena Allah maka Allah yang akan memberikan petunjuk agar ia melalui jalan yang terbaik dalam menjalankan bisnisnya. Sabar diyakini merupakan separuh dari iman, artinya iman seseorang sangat bergantung kepada kesabarannya menjalankan hidup, termasuk bisnis yang penuh dengan cobaan dan godaan. Sebagai seorang mukmin harus bersabar, dan hal itu akan menemukan kontestasinya dalam dunia bisnis ketika ia sabar dalam menjalankan bisnis.

Ketiga, nilai bahwa pekerjaan yang terbaik adalah yang dihasilkan oleh tangannya sendiri. Hadis yang dijadikan dasar adalah:

عمل الرجل بيده

Sebenarnya redaksi yang lengkap dari hadis tersebut adalah:

أي الكسب اطيب؟ قال عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

Ketika Nabi ditanya, pekerjaan apa yang paling baik? Nabi menjawab, pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur. Hadis Riwayat Al-Bazzar dan sahih menurut Imam Hakim.[41]

Bukan sebuah kebetulan ternyata hadis tersebut menggandengkan perbuatan dengan tangan dan dengan transaksi bisnis. Artinya, setiap bisnis yang dijalankan dengan cara yang baik merupakan sebuah pekerjaan yang terbaik. Apalagi jika dipadukan dengan perbuatan dan dengan tangan sendiri. Bisa dipahami bisnis bukan hanya retorika, namun memerlukan keberanian untuk berbuat dengan tangannya sendiri. Bisnis tidak pernah terwujud tanpa dikerjakan. Inilah sebenarnya motivasi dan spirit dari hadis itu.

Menurut Imam Nawawi yang dimaksud dengan kasab (pekerjaan) yang terbaik adalah sesuatu yang dihasilkan oleh tangan, seperti pertanian karena memang terkandung tawakal kepada Allah dan bermanfaat untuk umum.[42] Semua sektor yang bermanfaat bagi umum sebagaimana bisnis yang dijalankan merupakan sebuah usaha yang baik menurut syariah. Ini senada dengan konsep bisnis yang menekankan bahwa produksi barang dan jasa merupakan sebuah pekerjaan yang harus bermanfaat bagi manusia.

Tiga landasan spiritual tersebut sebenarnya hanyalah merupakan sampel dari Al-Qur'an dan Al-Sunnah. Artinya, sebenarnya kyai yang notabene sebagai pewaris Nabi telah meletakkan Al-Qur'an dan Al-Sunnah sebagai pegangan yang utama dalam menjalankan kehidupan di dunia ini. Dengan berpegang teguh kepada kedua hal itu maka hidupnya tidak akan tersesat.

Hal itu seperti sebagaimana yang disampaikan Nabi:

تركت فيكم أمرين ما ان تمسكتم بهما لن تضلو ابدا كتاب الله و سنة رسوله

41 Musnad Ahmad Juz 4 no 141.

42 Al San'ani, *Subul al-Salām*, juz 3 no 7., Dar al-Hadith 1990.

Bisnis sebagai wahana dalam hidup dan kyai sebagai pewaris Nabi sudah sangat pantas jika orientasi bisnis kyai harus bersumber dari spirit Kitabullah dan sunnah Nabi. Dengan demikian maka nilai spiritual itu sebenarnya adalah living Al-Qur'an atau dikenal da'wah *bi al-hāl*. Sebagai sebuah dakwah maka tentunya sarat dengan ajaran dan nilai di dalamnya.

Aktivitas bisnis yang dilakukan oleh kyai sebenarnya merupakan sebuah implementasi dari apa yang ada dalam alam pikiran kyai. Sesuai dengan konsep *worldview* yang menyatakan bahwa *worldview* sebuah keberlangsungan hidup, perubahan sosial, dan moral. Hal itu diimplementasikan oleh seseorang sebagai sebuah gerakan yang dimotori dan dikendalikan oleh sesuatu yang menjadi kepercayaan, perasaan, dan cara pandang yang tertuang dalam pikirannya.[43] Dengan demikian, *worldview* menjadi asas dari setiap perilaku manusia termasuk dalam aktivitas ilmiah dan teknologi, sehingga untuk melacak aktivitas manusia dapat dilacak dalam pandangan hidupnya.[44]

Selaras dengan konsep *worldview,* kegiatan bisnis yang dilakukan oleh kyai bisa dilacak dari pola pikir kyai. Kegiatan bisnis yang dilakukan dengan penuh kesabaran, ulet, istiqomah, konsekuen, dan pantang menyerah merupakan sebuah fenomena yang bisa dijadikan sebagai sebuah *epoche* dalam kajian fenomenologi. Dalam *epoche* inilah bisa dilihat karakter asli dari bisnis yang dijalankan oleh kyai.

Kondisi yang demikian kemudian didialektikkan dengan spiritual kyai yang diinspirasi oleh prinsip-prinsip syariah. Dialektik itulah yang menjadikan bisnis yang dilakukan oleh kyai menjadi sebuah bisnis yang mempunyai ciri khas dan unik sehingga berbeda dengan bisnis yang dilakukan oleh pebisnis yang lain.

2. Bisnis Kyai dalam Pandangan Weber

Uraian sebelumnya dapat disederhanakan bahwa nilai spiritual dari aktivitas bisnis yang dilakukan kyai di Pamekasan adalah jihad ekonomi (jihad *mālī*), *'iffah* dan *da'wah bi al-hāl.*

---

43 Lihat Hamid Fahmy Zarkasy, "Worldview Islam; (Asas Islamisasi Ilmu Pengetahuan Kontemporer" dalam *http://xa.yimg.com/kq/groups/22099150/188036894* (10 Agustus 2014).

44 Sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh Alparslan tentang definisi dari konsep *worldviews.* Ibid.

Untuk menganalisis nilai spiritual tersebut maka bisa didekati dengan menggunakan teori nilai dari Max Weber tentang Etika Protestan dan semangat kapitalisme. Teori Weber ini sangat lumrah digunakan untuk melihat relasi antara agama dengan bisnis.

Agama dalam pandangan Weber mempunyai posisi yang determinan terhadap kehidupan seseorang. Hal itu terjadi pada kyai. Agama telah menjadi urat nadi kyai. Pesantren didirikan salah satu tujuan utamanya adalah untuk membentengi agama, bahkan pesantren dikenal sebagai lembaga yang menjadi benteng untuk mendidik seseorang menjadi penganut agama yang berkualitas.

Semua lini kehidupan kyai harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, termasuk kegiatan bisnisnya. Sudah jelas bahwa kegiatan bisnis kyai didasari oleh landasan spiritual yang bersumber dari Syariah.

Dalam pandangan yang lain Weber melihat bahwa agama dengan ekonomi mempunyai hubungan yang kausatif. Artinya, agama mempunyai pengaruh terhadap ekonomi seseorang, namun masih ada faktor lain yang memengaruhi kehidupan ekonomi seseorang. Hal itu bisa dilihat pada penelitian Muhtadi di Malang terhadap pengrajin tempe. Dalam konteks kyai di Pamekasan, juga terjadi hal yang sama. Akan tetapi, bukan dipengaruhi oleh tingkat pemahaman keagamaan, melainkan pemahaman keagamaan dari kyai telah melahirkan sebuah pandangan bahwa bisnis itu hanyalah ikhtiar, bukan tujuan akhir. Sehingga walaupun ada faktor lain selain agama, agama tetap menjadi faktor dominan bagi kyai yang memengaruhi kehidupan bisnisnya.

Etika Protestan dari Weber juga menyatakan bahwa prestasi seseorang di dunia itu melambangkan "pilihan" Tuhan kepada seseorang. Artinya, orang yang berprestasi dalam kehidupan materinya berarti ia merupakan pilihan Tuhan. Inilah perbedaan yang sangat signifikan dengan pandangan kyai. Pandangan itu disebabkan karena perbedaan antara Islam sebagai agama dari kyai dan Protestan sebagai sebuah agama yang dijadikan kajian dalam tesis Weber. Dalam pandangan Islam sebagaimana diyakini bahwa prestasi dalam kehidupan dunia berupa kesuksesan bisnis, bukan merupakan jaminan posisi seseorang di sisi Tuhan. Akan

tetapi, yang menjadi jaminan kemuliaan seseorang di sisi Allah SWT hanyalah tingkat ketakwaannya kepada Allah SWT.

Djakfar setelah menggunakan teori dasar dari Weber berhasil memetakan tipologi dialektika etika pada pedagang buah di Malang. Salah satu dari kelompok pedagang adalah adanya pedagang yang masuk ke dalam kelompok *jujur* yang meyakini bahwa bisnis itu adalah ibadah sehingga harus mematuhi etika yang bersumber dari nilai-nilai agama yang diyakininya, yaitu Islam. Sedangkan kyai di Pamekasan juga meyakini bahwa menjalankan bisnis itu adalah ibadah. Kyai meyakini bahwa bisnis bukan hanya ibadah melainkan jihad. Dengan demikian, bisnis harus dijalankan dengan konsep jihad, yaitu berjuang dengan sungguh-sungguh dengan segenap hati serta mengeluarkan semua kompetensi yang terbaik. Tujuan akhirnya adalah rida dari Allah SWT sebagai konsekuensi dari niat menjalankan bisnis sebagai sebuah perjuangan *fī sabīl allāh.*

Ada beberapa peneliti yang menolak teori Weber tentang Etika Protestan seperti Sobary dan Irwan Abdullah. Menurut hemat penulis, para peneliti tersebut menolak teori Weber dalam ranah prosedurnya. Hal itu disebabkan perbedaan antaragama yang tentunya setiap agama mempunyai nilai-nilai yang berbeda. Namun dalam kapasitas sebagai sebuah agama yang secara substansi memengaruhi penganutnya di dalam menjalankan kegiatan ekonomi maka tidak ada satu pun peneliti yang menolak adanya pengaruh agama yang diyakini seseorang, ternyata memberikan pengaruh sekaligus pedoman bagaimana ia menjalankan kegiatan ekonominya, kecuali bagi seseorang yang anti terhadap kebenaran agama.

3. Bisnis Kyai dalam Pandangan Abraham Maslow

Mengikuti hierarki kebutuhan yang dinyatakan Maslow maka bisnis yang dilakukan kyai di Pamekasan dapat dipetakan sebagai berikut.

Pertama, kebutuhan fisiologis. Bisnis yang dijalankan oleh kyai untuk memenuhi kebutuhan fisik baik bagi kyai secara pribadi, maupun kebutuhan untuk biaya operasional pesantren. Hal itu yang menjadi salah satu latar belakang kyai menjalankan bisnisnya.

Kedua, kebutuhan aman. Kyai secara pribadi tentunya memerlukan sebuah kondisi yang aman. Sektor ekonomi mempunyai posisi yang signifikan dalam kehidupan seseorang, termasuk kyai dan pesantren. Bisnis yang dijalankan kyai akan memberikan rasa aman terhadap kyai dan pesantren, walaupun bukan hanya bisnis semata, melainkan rasa tawakal dari kyai juga memberikan tingkat kepasrahan yang total sehingga memberikan rasa aman.

Ketiga, kebutuhan afiliasi. Artinya, kyai yang memang sibuk dengan pesantren jika tidak mempunyai kekuatan ekonomi yang bagus maka akan mempunyai tingkat afiliasi yang jelek. Tudingan miring terhadap kyai akan sirna dengan sendirinya jika kyai telah mempunyai aktivitas bisnis karena kyai telah mempunyai benteng pertahanan, apalagi memang *'iffah* telah menjadi sebuah nilai dari kyai dalam berbisnis.

Keempat, kebutuhan akan harga diri. Dengan berbisnis kyai telah memperkokoh harga dirinya. Tentunya sebagai elit pesantren, kyai memang seperti raja. Akan tetapi dengan mempunyai bisnis, seorang kyai bukan hanya raja di dalam pesantrennya, tetapi akan mempunyai posisi yang harga dirinya tinggi di mata pihak lain.

Kelima, kebutuhan aktualisasi diri. Pesantren merupakan aktualisasi dari seorang kyai. Jika kyai dan pesantren mempunyai bisnis yang bagus maka semua jenis kebutuhan yang ada bisa terpenuhi. Dengan terpenuhinya semua kebutuhan, ia mempunyai kebebasan untuk beraktualisasi diri sesuai dengan idealismenya tanpa hegemoni dan intervensi pihak lain, salah satu faktornya adalah kyai dan pesantren mempunyai kemandirian di bidang ekonomi. Inilah ciri khas kyai dan pesantren selama ini yang bisa dipertahankan dan dilanjutkan.

Dengan demikian, semua kebutuhan kyai dan pesantren bisa terpenuhi dengan kegiatan bisnis yang dijalankan oleh kyai. Walaupun tidak terbatas hanya bisnis yang bisa memenuhi semua tingkat kebutuhan kyai, bisnis ini telah memberikan pemenuhan yang signifikan dalam kehidupan kyai, baik sebagai pribadi maupun sebagai pimpinan sebuah pesantren.

Bab VI

Penutup

A. Kesimpulan

Dari beberapa uraian dan gambaran pada bab-bab sebelumnya dapat diambil beberapa kesimpulan.

1. Dinamika yang terjadi dalam bisnis kyai di Pamekasan merupakan sebuah dinamika yang terjadi pada seluruh sisi pesantren baik *actor*, *software* dan *hardware* dari sebuah pesantren, bahwa kyai adalah penentu dari dinamika termasuk dalam bisnis. Kyai dan pesantren yang terjun dalam dunia bisnis dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu: kyai bisnis, pesantren bisnis, serta kyai dan pesantren bisnis.
2. Strategi bisnis yang diterapkan oleh kyai di Pamekasan simpel dan sederhana, yaitu strategi diferensiasi produk merupakan sebuah strategi persaingan yang mengacu pada persepsi pelanggan yang berbeda terhadap sebuah produk yang sama, sehingga semua lahan bisnis bisa digarap oleh kyai dengan prinsip harus sesuai dengan syariah.

3. Nilai spiritual dari bisnis yang dilakukan oleh kyai di Pamekasan adalah sebuah nilai berlandaskan pada landasan spiritual yang mewarnai gerakan bisnis kyai adalah kristalisasi dari syariah (*sharī 'ah)*, akidah (*'aqīdah*), dan akhlak (*akhlāq*) yang bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Sunnah yang meliputi jihad ekonomi, *'ifffah* dan bisnis sebagai gerakan dakwah *bi al-ḥāl*. Semua nilai tersebut ditentukan dan dipengaruhi oleh Islam sebagai agamanya.

B. Implikasi Teoretis

Ada beberapa temuan yang berimplikasi terhadap teori yang dibahas. Implikasi teori dalam penelitian ini bisa dipetakan sebagai berikut.

1. Penelitian ini mendukung dan melanjutkan temuan Muhammad Djakfar yang menyatakan bahwa bisnis adalah ibadah. Lebih jauh lagi bisnis diyakini sebagai sebuah gerakan jihad *fī sabīl allāh* yaitu jihad *mālī* (jihad ekonomi) sekaligus mendukung pembagian yang dilakukan oleh Ibn al-Qayyim tentang tipologi *al-jihzād al-madānī* (jihad sipil) yang diadopsi dan dipopulerkan oleh Yusuf Qardhawi, dimana salah satunya adalah jihad ekonomi.
2. Penelitian ini menjadi mediator antara yang menerima dan mendukung teori Weber. Secara prosedural teori tentang Etika Protestan ditolak, karena hal itu berhubungan dengan perbedaan pada nilai yang ada di setiap agama. Namun secara substansial, teori Max Weber diterima karena agama terbukti memberikan pengaruh dan menjadi pedoman dari gerakan bisnis oleh penganut agama termasuk kyai, sehingga penulis telah mendukung tesis Weber tersebut.
3. Penelitian ini mendukung temuan dari Abdul Jalil tentang adanya unsur spiritual yang transenden dalam bisnis yang profan. Namun kalau Jalil *concern* pada para pengusaha yang memang pekerjaan utamanya adalah bisnis, sedangkan penelitian ini *concern* pada kyai yang tugas utamanya adalah memimpin pesantren.

4. Mengoreksi temuan Muhtadi yang menyatakan bahwa agama bukan satu-satunya faktor yang memengaruhi perilaku ekonomi seseorang. Namun menurut peneliti, agama adalah faktor yang dominan dan determinan di dalam memengaruhi seseorang, khususnya kyai dalam melakukan aktivitas ekonominya seperti bisnis.

C. Rekomendasi

Dari penelitian ini penulis ingin memberikan rekomendasi kepada beberapa pihak.

1. Kepada kyai hendaknya sebagai sebuah *legacy* gagasan dan aktivitas bisnis, perlu menjadi sebuah gerakan bersama di pesantren bahkan ekonomi dan bisnis bisa dijadikan kurikulum baru di pesantren. Kyai melalui pesantrennya bukan hanya mampu mencetak kyai yang notabene mempunyai keilmuan di bidang agama, namun juga perlu mencetak pebisnis handal yang mempunyai jiwa keagamaan yang tinggi. Pelaku ekonomi yang berilmu agama bisa diharapkan mampu membawa angin perubahan di dunia ekonomi sehingga Islam sebagai *raḥmah li al-ʿālamīn* menjadi kenyataan.
2. Kepada santri, alumni, dan masyarakat hendaknya harus mulai membuka mata bahwa ekonomi merupakan sebuah faktor penting untuk tegaknya sebuah agama termasuk Islam. Umat Islam bisa mempunyai martabat kalau mereka mempunyai ekonomi yang kuat. Tidak harus kaya, namun mandiri secara ekonomi akan membuat seseorang mandiri dalam kehidupannya. Gerakan seperti ini layak diapresiasi sebagai sebuah jihad, media dakwah dalam memperjuangkan nilai-nilai agama terutama melalui bisnis.

D. Keterbatasan Penulis

Dalam menjalankan penelitian tentunya penulis mempunyai beberapa keterbatasan.

1. Penelitian hanya diarahkan kepada figur kyai yang mempunyai bisnis dan pesantren yang besar. Tentunya masih banyak kyai yang mempunyai aktivitas bisnis tapi belum berkecimpung di pesantren yang luput dari penelitian ini.
2. Sebagai sebuah perbandingan selayaknya penelitian ini juga dilengkapi dengan kyai yang tidak berbisnis, tetapi mempunyai pesantren dan pengaruh yang besar. Akan tetapi, sepanjang pengamatan peneliti figur kyai dimaksud di Pamekasan (sebagai lokasi penelitian) tidak ada maka figur kyai dimaksud tidak bisa dijadikan pembanding dalam penelitian ini.
3. Penelitian ini hanya melihat kyai dalam perspektif bisnis secara *an sich*, padahal kyai bukan seseorang yang hidup di dunia hampa sehingga bebas dari hal-hal yang lain seperti politik dan lain-lain. Semua hal selain ekonomi dan bisnis dikesampingkan atau direduksi dari penelitian ini. Sebenarnya akan lebih elegan kalau figur kyai termasuk yang berbisnis dikaji dalam spektrum yang lebih holistik.

Demikian kajian dalam disertasi ini semoga diridai oleh Allah dan bermanfaat bagi semuanya. Amin..

Wa allāh al-aʿlam bi al-ṣawāb.

Daftar Pustaka

Abbas, Anwar. *Bung Hatta dan Ekonomi Islam.* Jakarta: Kompas Media Nusantara, 2010.

Abdurahman. *Ekonomi Al-Ghazali Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya' Ulum al-Din.* Surabaya: Bina Ilmu: 2010.

Ahmadi, Sembiring. *Perkembangan Ekonomi Komunitas Madura di Sumbawa Nusa Tenggara Barat: Sebuah Analisis Kapital, Sosial, Masyarakat*. 2003.

Al-Baqy, Muhammad Fuad Abd. *Al Mu'jam wa Al Mufahras Li Alfadz Al Qur'an.* Istambul Turki: Dar Al Da'wah, 1984.

Al-Munāwī, 'Abd al-Raūf. *Fayd al-Qadīr Sharh Jāmi' al-Saghīr, Juz V.* Beirut: Dār al-Ma'rifah, tt.

Al-Ghāzāli, Abū Ḥāmid bin Muḥammad. *Ihyā' 'Ulūm al-Dīn, Juz II.* Mesir: Maktabah Nahḍah,1964.

Anshof et. al, *Implementating Strategic Management*. New Jersey: Printece Hall, 1990.

Aziz, Moh. Ali. *Ilmu Dakwah.* Jakarta: Kencana, 2004.

Apartanto, Pius. dan M. Dahlan Al Bary, *Kamus Ilmiah Popular.* Surabaya: Arkola, 2001.

Bellah, Robert N. *Religi Tokugawa: Akar-Akar Budaya Jepang.* Jakarta: Gramedia, 1992.

Bellah, Robert N. *Beyond Belief: Essays on Religion in A Post Traditionalism World.* Berkeley lord Los angles: University of California, 1991.

Bogdan, Robert. & Steven J. Taylor, *Kualitatif; Dasar-Dasar Penelitian,* terj. Khozin Afandi. Surabaya: Usaha Nasional, 1993.

BPS Kabupaten Pamekasan. *PDRB Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Pamekasan.* Pamekasan: Multi Mitrasasata, 2012.

Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya.* Jakarta: Prenada Media Group, 1998.

Byarwati, Anis. "Penemuan Madzhab (School) Ekonomi Islam: Studi Discourse Analisis terhadap Pemikiran Muhammad Baqir Ash-Shadr dalam Kitab Iqtishaduna". Disertasi, UNIAR SURABAYA, 2012.

Ching, David CL. *Sukses Cina Perantauan,* ed. Rahayu Ratna Ningsih dan Budi Kurniawan. Jakarta: Tajidu Press, 2002.

Chrinsenten, Clayton M. *The Innovator Dillema-When Tecnologies cause Great Firm to Fail.* USA: Harvard College,1997.

CJ Eng et. al. , *Management of Business, 6 th.* Singapore: McGraw-Hill Book Co., 1994.

Colllin, Finn. *Lima Bahasa Kasih*, terj. Wim Salam Pessy (Jakarta: Professional Book, 1997.

Corbin, Anselm Strauss Juliet. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif Prosedur, Teknik dan Teori Grounded,* terj. M. Djunaidi. Surabaya: Bina Ilmu, 1997.

Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya.* Suarabaya: Jaya Sakti. 1984.

Dey, Ian. *Qualtative Data Analysis a User-Friendley Guide for Social Scientist.* London: Routledge, 1993.

Dhofier, Zamakhsyari. *Tradisi Pesantren: Studi tentang Pandangan Hidup Kyai.* Jakarta: LP3ES, 1982.

Dimyati, Muhammad. *Penelitian Kualitatif, Paradigma, Epistimologi, Pendekatan*, *Metode dan Terapan*. Malang: PPS UNM malang, 2000.

Djakfar, Muhammad. "Agama Etos Kerja Dan Prilaku Bisnis; Studi Kasus Etika Bisnis Pedagang Buah Etnis Madura Di Kota Malang", Disertasi, IAIN Sunan Ampel, Surabay, 2007.

Effendi, Bachtiar. " Pertumbuhan Etos Kerja Kewirausahaan dan Etika Bisnis di Kalangan Muslim:, dalam Effendi, Masyarakat.

------- . *Masyarakat Agama dan Pluralisme Keagamaan.* Yogyakarta: Galang Press, 2001.

Ernest&Young, *The Manager's Handbook: The Practical Guide to Successful Management.* London: Revised Warner Book,1994.

Fealy, Greg. dan Greg Barton (ed), *Tradisionalisme Radikal: Persinggungan NU-Negara.* Yogyakarta: LKiS, 1997.

Ferguson. "Phenomenology And Social Theory" dalam George Ritzer dan Barry Smart, *Hand Book of Social Theory.* London: SAGE Publication, 2001.

G. Sampath, *Advanced Level Management of Business.* Singapore: Firewood Publication, 1990.

Gertz, Clifford. *Penjajah dan Raja; Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Raja di Indonesia.* Jakarta: Buku Obor,1977.

Gomes, Mejia. et al, *Management: People, Performance,Change, 2nd ed.* USA: McGraw Hill Co.,2005.

Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syari'ah; Kaya Di Dunia Terhormat di Akhirat.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

Hasan, Zainul. dkk. *NU dalam Lintasan Sejarah, Meneropong Perjalanan NU di Pamekasan.* Pamekasan: PCNU Pamekasan, 2006.

http://ekonomi.kopasiana.com/marketing?2011/02/11/stategi bisnis nabi Muhammad saw 341168.html.

http://sejarahanda.blogspot.com/2012/09/sejarah-perjalanan-sarekat-islam.html. di akses12 Nopember 2013.

Huda, Nurul. *Sekilas Nahdlatut Tujjar.* Surabaya: Pustaka Pesantren, 2004. Karim, Adimarwan Azwar. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam.* Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.

Kosim, Mohammad. *Pondok Pesantren di Pamekasan (Pertumbuhan dan Perkembangan).* Pamekasan: Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, 2002.

Kuntowijoyo. "Social Change in an Agriculture Society: Madura 1850-1940". Disertasi, Universitas Columbia New York. Terj. M. Effedndi dan P. Amaripuja, *Perubahan Sosial dalam Masyarakat Agraris. Madura 1850-1940.* Yogyakarta: Matabangsa, 2002.

Mahmudah, Anis. "Pemikiran Mubyarto dalam Ekonomi Islam". Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2006.

Majid, Nur Cholis. *Bilik-Bilik Pesantren, sebuah Potret Perjalanan*. Jakarta: Para Madina, 1997.

Mandur, Ibn. *Lisan al Arab* cet ke-3 vol 9.Beirut: Dar Ihya Al-Turats Al-Arabi, 1999.

Mastuhu. *Dinamika Sistem Pendidikan Pesantren, Suatu Kajian tentang Unsur dan Nilai Sistem Pendidikan Pesantren.* Jakarta:INIS, 1994.

MM Billah, 'Pergolakan NU dan Kelompok Islam; Interplay dalam Gerakan Tandingan dengan Gerakan Tandingan dan Tandingan atas Gerakan Tandingan" dalam jurnal Tasywirul Afkar, Edisi No. 2 1998.

Mulyadi, Achmad. dkk, "Peran Ganda Kiai Politik di Pamekasan" dalam Holistic, *Journal of Islamic and Saincs,* Volume 05 November 02, 2004.

Nasir, Nanat Fatah. "Etos Kerja Wirausahawan Muslim". Bandung: Gunung Djati Press, 1999.

Nasir, Ridlwan. *Mencari Format Pendidikan Ideal; Pondok Pesantren di Tengah Arus Perubahan.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Nawawi , Ismail. *Isu-Isu Ekonomi Islam; Kompilasi Pemikiran dan Teori Menuju Praktik di Tengah Arus Ekonomi Global, Buku 1 Nalar Filsafat.* Surabaya: vivpress, 2013.

-------. *Isu-Isu Ekonomi Islam; Kompilasi Pemikiran dan Teori Menuju Praktik di Tengah Arus Ekonomi Global, Buku 2 Nalar Perilaku.* Surabaya: vivpress, 2013.

-------. *Islam dan Bisnis; Pendekatan Ekonomi dan Manajemen, Doktrin, Teori dan Praktik.* Surabaya: vivpress, 2011.

-------. *Metoda Penelitian Kualitatif.* Surabaya: vivpress, 2012.

Nilam, Muhammad. " Perilaku Bisnis Orang Madura Kontemporer", dalam ed. Aswab Mahasin, et. al. Ruh Islam dalam Budaya Bangsa. Jakarta: Yayasan Festival Istiqlal, 1996.

Puspopranoto, Sawaldjo. *Manajemen Bisnis; Konsep, Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PPM, 2006.

Qardhawi, Yusuf. *Fiqh Jihad: Sebuah Karya Monumental Terlengkap tentang Jihad Menurut Al-Qur'an dan Sunnah,* terj, Irfan Maulana Hakim dkk. Bandung: Mizan Pustaka, 2010.

-------. *Ri'ayat Al Bi'ah Fi Al Shariah Al Islam.* Kairo: Darl Al Syuruq, tt).

Qodir, Zuly. *Agama dan Etos Kerja Dagang.* Solo: Pondok Edukasi, 2002. Ridwan, A. Muhtadi. "Pola Pemahaman Agama dan Perilaku Ekonomi Masyarakat Pengrajin Tempe di Kelurahan Purwantoro Kec Blimbing Kota Malang". Disertasi IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011.

Rifa'i, Mien Ahmad. *Manusia Madura.* Jakarta: Pilar Media, 2007.

Ritzer, George. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigm Ganda*, terj. Alimandan. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

Rusdi. "Metode Dakwah KH. Mudatstsir Badruddin dalam Memotivasi Masyarakat Mengamalkan Ajaran Islam." Tesis IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011.

Saifuddin, Ahmad Fedyani. *Antropologi Kontemporer Suatu Pengantar Kritis mengenai Paradigma.* Jakarta: Prenada Media, 2005.

Sakinah dkk. "Respon Masyarakat tentang Bank Syariah di Pamekasan. Jurnal Nuansa" (Pamekasan: STAIN Pamekasan, 2011).

-------. "Pemikiran Baqr Al Sadr dalam Ekonomi Islam". Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2002.

Siagian, Sondang P. *Teori dan Praktek Kepemimpinan.* Jakarta: Rineka Cipta, 1994.

Sigit, Soeharto. *Pengantar Metodologi Penelitian Sosial-Bisnis-Manajemen.* Jakarta: Luckman Offset, 1999.

Sjehdeini, Sutan Remy. " Testimoni Pemberian Gelar Doktor HC kepada KH Ma'ruf Amin" dalam www.uinsyahid.ac.id (16 Mei 2012).

Sobary, Muhammad. *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi.* Yogyakarta: Yayasan Bentang Budaya, 1995.

Soebahar , Abd. Halim. dan Hadanah Utsman, *Hak Reproduksi Perempuan dalam Pandangan Kiai.* Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan UGM, 1999.

Sudrajat, Ajat. *Etika Protestan dan Kapitalisme Barat; Relevansinya dengan Islam Indonesia.* Jakarta: Bumi aksara, 1994.

Al-Syaibani, Muhammad bin al Hasan. *Al Iktisab Fi Al Rizq Al Muastathab.* Beirut: Dar al Kutub Al Ilmiyyah, 1986.

Syaifuddin, Ahmad Hannan. *Etos Kerja Islami.* Surakarta: UNMULA, 2005.

Syamsuddin, Muh. "Agama dan Perilaku Ekonomi Migran di Yogyakarta" dalam Jurnal Penelitian Agama Vol X No. 3

(September-Desember 2011), Pusat Penelitian IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 1.

Syarif, Zainuddin. "Dinamika Politik Kiai dan Santri dalam PILKADA Pamekasan" (Disertasi: IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2010).

-------. *Dinamisasi Majamen Pesantren dari Tradisional hingga Modern.* Yogyakarta: Sunan Kalijaga Press, 2007.

T. Bottomore, *Elites and Society,* The Second Edition. London, Routledge, 1993.

TIM LP2SI, *Mengenal Gerbang Salam.* (Pamekasan: LP2SI, 2010.

Tim Peneliti BI. "Respon Kiai dan Santri terhadap Bank Syariah di Jawa Timur". dalam www.bi.go.id (18 Januari 2012).

Tim Penyusun, *Ensiklopedi Pamekasan; Alam, Masyarakat dan Budaya.* Pamekasan: PEMKAB Pamekasan, 2010.

Usman, Sunyoto. *Suku Madura yang Pindah ke Umbul Sari (Madura III).* Jakarta: Proyek Peningktan Sarana Pendidikan Tinggi DEPDIKBUD, 1979.

Wahid, Abdurrahman. "Pesantren sebagai Subcultur" dalam *Pesantren dan Perubahan* ed. M. Dawam Rahajo. Jakarta: LP3S, Cet V, 1995.

Weber, Max. *Etika Protestan dan Semangat Kapitalisme* dalam Terj. TW Utomo dan Yusuf Priya Sudiarja. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006.

WF Schoel et. al, *Introduction to Business: Opening Doors, 7th* ed. USA: Allyn and Bacon, 1993.

Wiyata, A. Latief. *Carok; Konflik Kekerasan dan Harga Diri Orang Madura.* Yogyakarta: LkiS, 2006.

Zarkasyi, Amal Fathullah. "Pondok Pesantren sebagai Lembaga Pendidikan dan Dakwah". dalam Solusi Islam atas Problemtika Umat, Adi Sasono, Didin Hafiduddin, A.M. Saefuddin dkk ed. Cet I. Jakarta: Gema Insani Press, 1998.

Zarkasy, Hamid Fahmy. "Worldview Islam; (Asas Islamisasi Ilmu Pengetahuan Kontemporer" dalam http://xa.yimg.com/kq/groups/22099150/188036894 (10 Agustus 2014).

Zeitlin, *Memahami Kembali Sosiologi, Kritik terhadap Teori Sosiologi Kontemporer*. Yogyakarta: UGM Press, 1998.

Zulaekah. "Pemikiran Ekonomi Islam Taqiyuddin An Nabhani". Tesis, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2006.

Glosarium

Bisnis	:	merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan
Keuntungan	:	merupakan imbalan dari pengambilan sebuah resiko dari beroperasinya sebuah usaha
Perilaku bisnis	:	merupakan aktivitas yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam kegiatan bisnisnya baik berupa pertukaran barang dan jasa atau uang yang saling memberi keuntungan dan manfaat
Ekonomi bisnis	:	adalah aktivitas yang menggambarkan cara bisnis dan unit ekonomi dalam melaksanakan aktivitas ekonomi baik produksi, distribusi, dan konsumsi dalam rangka mencapai dan memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan rakyat
Manajer	:	adalah orang yang menjalankan dan bertanggung jawab terhadap investor

Konsumen	:	adalah sasaran dan pemakai dari usaha yang dilakukan
Pekerja	:	adalah pihak yang langsung melakukan kegiatan produksi terhadap barang dan jasa
Perilaku konsumen	:	adalah tindakan individu secara terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut
Stimulus	:	yaitu variabel yang berada di luar individu tetapi mempunyai pengaruh terhadap proses pengambilan keputusan untuk memberi atau tidak terhadap suatu barang dan jasa, seperti merek, iklan, penataan barang, dan sebagainya
Respon	:	merupakan variabel yang merupakan hasil dari aktivitas individu sebagai respon terhadap stimulus, seperti memberi penilaian terhadap nilai barang, perusahan dan pandangan terhadap suatu barang, dsb
Perantara	:	yaitu variabel yang menjadi perantara seperti motif individu dalam membeli, sehingga dengan stimulus yang sama akan menghasilkan respon yang berbeda
Produksi primer	:	yaitu kegiatan produksi langsung dari alam.
Prodksi sekunder	:	yaitu pengolahan bahan mentah menjadi bahan jadi
Produksi tersier	:	yaitu produk dukungan terhadap primer dan sekunder
Distribusi	:	merupakan berpindahnya barang dan jasa dari produsen ke konsumen.
Saluran distribusi	:	merupakan sebuah jalur yang dilalui oleh arus barang dan jasa yang akhirnya sampai kepada konsumen baik melalui perantara atau langsung kepada tangan konsumen

otokratik	:	yaitu bertindak sendiri dalam menentukan sebuah keputusan dan hanya memberitahukan tentang keputusan tersebut kepada bawahan untuk dilaksanakan.
militeristik	:	yaitu mengambil keputusan sendiri dan berusaha agar bawahan mau menjalankan keputusan yang sudah diambilnya
demokratik	:	yaitu mengambil keputusan dengan melibatkan para bawahan sehingga bawahan mempunyai peran untuk bersama-sama pemimpinnya mencapai tujuan bersama
karismatik	:	yaitu kadangkala otokratik namun sering kali demokratik
Manajemen SDM	:	merupakan pengembangan dan pemanfaatan pegawai dalam rangka mencapai tujuan indivdu, organiasai, masyarakat dan bangsa yang efektif
Conceptual skill	:	yaitu kemampuan untuk mengintegrasikan seluruh potensi yang ada dalam perusahaan
Human skill	:	yaitu kemampuan memahami manusia dengan memahami, memotivasi, serta bisa mengapresiasi orang lain agar berusaha bersama-sama dan mempunyai tujuan untuk mengejar sasaran perusahaan
Administrative skill	:	yaitu mengikuti segala prosedur manjemen mulai perencanaan, pengorganisasian, aktualisasi sekaligus pengontrolan
Technikal skill	:	yaitu kemampuan secara teknis seperti teknik pelaporan keuangan, teknik pembukuan, dan teknik lain yang diperlukan

Indeks

A

'abd allāh dan khalīfah allāh fi al-arḍ 16
Abdul Jalil 18, 158, 178, 191
agama Tokugawa 12, 191
Agent of Social Change ix, 1, 191
Aggressive 60, 191
akhlak (*akhlāq*) 1, 178, 191
akidah (*'aqīdah*) 1, 178, 191
Al Ghazali 9, 28, 191
al-jihzād al-madānī 160, 169, 178, 191
Al-Qur'an 40, 41, 42, 48, 69, 72, 73, 74, 76, 77, 78, 106, 119, 142, 143, 155, 160, 161, 165, 168, 169, 171, 172, 178, 182, 184, 191
Al-Shaibani 43, 191
Amanah 74, 191
anak saleh 105, 106, 191
attainable 60, 191
Auguste Comte 34, 191

C

Conceptual skill 45, 189, 191
CSR (corporate social responsibility). 26, 58, 191
cultural broker 4, 191

D

Dampak sosial 29, 191
da'wah bi al-hāl 191, 194
demokratik 36, 189, 191
Dinamika Bisnis 33, 123, 191
Dinamika Kyai 33, 38, 147, 192
dinamika perubahan sosial 33, 192

distribusi 22, 23, 25, 28, 30, 31, 32, 33, 51, 161, 187, 188, 192, 195
Distribusi jasa 32, 192

E

Edwin B. Flippo 39, 192
Ekonomi 2, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 21, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 43, 62, 63, 67, 81, 88, 90, 92, 94, 95, 111, 147, 153, 163, 165, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 192, 195, 198
ekonomi bisnis 25, 26, 47, 48, 67, 154
epoche 172, 192
Etnis Madura 13, 16, 182, 192

F

Fanatisme agama 5, 192
fī sabīl allāh 170, 184, 185, 191
furū'iyah 2

G

Growth 70, 192

H

Hardware 35, 47, 192
hari swadesi 89, 192
hierarki kebutuhan 67, 68, 174, 192
Hiroko Horikoshi 34, 36, 192
holistics approach 80, 192
home industry 89, 92, 192
HOS Tjokroaminoto 115, 192
Human skill 45, 189, 192
Humanware 47, 192

I

Ibn Qayyim 169, 192
Ika Yunia Fauzia 17, 18, 192
Imron Arifin 35, 192
Inovasi bisnis 61, 192

J

jabāriyah 16
Jihad Ekonomi 147, 163, 192
jihad harta 168, 192
Jihad Ilmu 161, 192
Jihad Kesehatan 167, 192
Jihad Lingkungan 167, 192
jihad *mālī* 192
jihad *mālī* (harta) 192
Jihad Pendidikan 166, 192
jihad *siyāsi* (politik) 192
Jihad Sosial 162, 192
jihad *ta'līmī* (pendidikan) 192

K

kapitalisme modern 64, 66, 67, 192
karismatik 34, 36, 37, 189, 192
karismatik-tradisional 37, 192
karismatik-tradisional-rasional 37, 192
karyawan 29, 39, 44, 45, 47, 52, 132, 145, 193
kasab (pekerjaan) 171, 193
kaum jujur 16, 17, 193
kaum Madura 5, 13, 14, 16, 17, 86, 87, 88, 119, 193, 198
kaum nahdliyyin 114, 193
keberkahan 70, 137, 193
Kebijakan organisasi 59, 193
Keilmuan 40, 193

Kesadaran sosial 41, 193
kesederhanaan 109, 166, 193
keuntungan 16, 17, 21, 22, 23, 24, 26, 54, 56, 58, 62, 64, 69, 70, 75, 76, 82, 132, 137, 143, 154, 155, 156, 164, 187, 193, 195
Keuntungan perusahaan 26, 193
K.H. Hasyim Asy'ari 113, 118, 193
KH. Ma'ruf Amin 2, 6, 193
K.H. Wahab Hasbullah 113, 193
kondisi alam 82, 193
konsumen 16, 17, 25, 27, 30, 31, 32, 33, 51, 158, 159, 188, 193, 194, 195
konsumsi 25, 31, 113, 187, 193
Kota Gerbang Salam 84, 117, 193
kota pendidikan 84, 193
Kreativitas 41, 89, 193
kredibilitas 46, 47, 193
Kristen Protestan 66, 193
kyai 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 18, 19, 34, 35, 36, 37, 38, 63, 80, 88, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 109, 111, 113, 114, 116, 117, 120, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 136, 139, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 157, 158, 159, 164, 165, 166, 168, 169, 171, 172, 173, 174, 175, 177, 178, 179, 180, 193
kyai bisnis 149, 177, 193
kyai dan pesantren bisnis 149, 177, 193
kyai dan pesantren bisnis. 177

L

laba 25, 31, 75, 76, 132, 193
lisān al-hāl 186
LP2SI (Lembaga Pengkajian Penerapan Syariah Islam) 120, 193

M

Madura 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 37, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 97, 103, 110, 117, 118, 119, 120, 125, 135, 139, 141, 148, 151, 152, 153, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 192, 193, 198
mahḍah 81
Manajemen kesempatan 55, 193
manajer 26, 38, 40, 44, 45, 46, 47, 49, 58, 59, 193
Max Weber 12, 13, 14, 34, 63, 173, 178, 194
Mazhab Sunni 101, 194
Measurable. 60
Meluruskan niat 74, 194
Michael E. Poerter 50, 194
militeristik 36, 189, 194
Model strategis 56, 194
Mohammad Hatta 6, 194
Mubyarto 6, 9, 183, 194
mudharabah 124, 194
Muhammad Djakfar 16, 178, 194
Muhammad Nilam 14, 194

Muhammad Sobary 13, 194
mu'tabarah 101, 194

N

Nahdlatul Ulama (NU) 102, 111, 112, 194
Nahdlatut Tujjar 112, 113, 116, 183, 194
Nakamura 12, 194
Nanat Fatah Nasir 15, 194
nasab 99, 194
nasib 99, 194
Nilai Spiritual 123, 142, 159, 194
Nilai Spiritual Bisnis 123, 142, 159, 194
Nilai spiritualisme 29, 194
nisab 99, 194

O

order monastic 64, 194
otokratik 36, 189, 194

P

Pamekasan 3, 7, 10, 38, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 110, 111, 117, 119, 120, 121, 128, 131, 135, 139, 143, 147, 148, 151, 152, 153, 154, 157, 158, 159, 172, 173, 174, 177, 178, 180, 182, 183, 184, 185, 186, 194, 197, 198
Pariwisata 92, 194
pekerja 38, 43, 44, 47, 58, 137, 141, 144, 145, 194
Pemendekan saluran 33, 194
pemerintah 62, 88, 89, 120, 121, 124, 194
Pemilik 26, 194
Perantara 28, 188, 194
perencanaan 39, 45, 54, 55, 56, 57, 189, 194
perencanaan formal 54, 194
Perilaku Bisnis 14, 18, 72, 184, 194
perilaku ekonomi 11, 12, 13, 14, 19, 27, 64, 65, 66, 67, 179, 194
perilaku konsumen 27, 194
Perkebunan 90, 194
Pertambangan 91, 93, 95, 96, 194
pertanian 13, 31, 86, 90, 91, 92, 94, 109, 130, 157, 171, 194
Pertimbangan pasar 32, 195
Pertimbangan perusahaan 33, 195
Pertimbangan produk 32, 195
pesantren bisnis 149, 177, 193, 195
peternakan 87, 91, 124, 128, 130, 195
Pondok Pesantren 6, 33, 97, 99, 101, 108, 110, 147, 152, 183, 184, 186, 195
power broker 4, 195
primer 28, 29, 92, 101, 188, 195
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) 92, 195
produksi 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 44, 47, 49, 50, 57, 58, 61, 63, 70, 89, 92, 93, 95, 130, 171, 187, 188, 195

produktivitas 41, 44, 52, 56, 195
produktivitas dan kualitas 52, 195
Produsen-konsumen 31, 32, 195
profesionalitas 46, 47, 139, 195
Profit (keuntungan) 70, 195

R

raḥmah li al-'ālamīn 191
rasional 34, 36, 37, 59, 65, 67, 192, 195
rencana strategis 56, 195
respon 142, 159, 188, 195
Result oriented. 60
Rumusan strategi 58, 195

S

Sae Salera 90, 195
Saluran distribusi 30, 31, 188, 195
saluran pemasaran 30, 195
Sar Bara' 89, 195
Sarekat Dagang Islam (SDI) 115, 195
Sarekat Islam (SI) 102, 114, 118, 195
sedekah jariyah 105, 106, 195
sekunder 28, 92, 188, 195
Sembiring Ahmadi 14, 15, 195
software 37, 148, 177, 195
stimulus 24, 28, 188, 195
Strategi Bisnis 50, 51, 53, 61, 127, 147, 195
Strategi diferensiasi produk 51, 154, 195
Struktur Ekonomi 94, 195
Sustainable. 70
Syafi'i Antonio 6, 195, 198
Syamsuddin 13, 14, 185, 195
syirkah 124, 195

T

Tambak garam 91, 195
Tasywirul Afkar 112, 184, 195
teori nilai 173, 195
tersier 28, 92, 188, 195
The Protestant Ethics 63, 195
Time bound. 60, 195
titik awal 55, 56, 196
tradisional 3, 31, 34, 36, 37, 83, 100, 102, 130, 151, 157, 192, 196

W

worldview 172, 196

Y

Yusuf Qardhawi 43, 160, 168, 169, 178, 196

Z

Zuly Qodir 15, 196

Tentang Penulis

Dr. Zainal Abidin, M.EI lahir di Pamekasan pada 1 Juli 1980. Ia tinggal di Jl. KH. Ach. Munif 71 Burneh Bangkalan. Anak dari pasangan K. Qutbi Malik dan Ny. Maimunah Zubir ini menikah dengan I'anah Muhaimin, S.ST dikaruniai empat orang anak, yaitu Muhammad Luqmanul Hakim (aim), Nihayatul Kamilah Zain (aya), Nuri inayah Zain (ana) dan Rabiatul Adawiyah Zain (awi).

Riwayat pendidikannya diselesaikan SDN Kadur 1 lulus tahun 1992, SMPN 1 Larangan Pamekasan lulus tahun 1995, SMU Dra. Zulaeha Leces Probolinggo lulus tahun 1998, S1 STAIN Pamekasan 1999-2003, S2 IAIN Sunan Ampel Surabaya 2003-2005, dan S3IAIN Sunan Ampel Surabaya 2010-2014.

Riwayat pekerjaannya adalah dosen STAIN Pamekasan tahun 2006-sekarang. Karya tulis dan penelitiannya, antara lain: menulis buku "Fiqih Kontemporer" STAIN Press tahun 2009; penelitian tentang "Respon Perbankan Syariah terhadap Pembukaan Program Studi Perbankan Syariah STAIN Pamekasan" tahun 2010; penelitian

tentang "Problematika Pengawasan Perbankan Syariah di Pamekasan" tahun 2011; penelitian tentang "Penjaminan Hak bagi Anak TKI di Pamekasan" tahun 2011; penelitian tentang akad derivatif dalam konteks ekonomi Islam kontemporer tahun 2013; Penelitian tentang konstruksi pemikiran ekonomi Dosen PBS STAIN Pamekasan dalam ekonomi Islam Kontemporer tahun 2014.

Ia banyak menulis jurnal, antara lain: Al Ihkam "Keadilan Sosio-Ekonomi (Kajian atas Distribusi Pendapatan dan Kekayaan yang Merata dalam Perspektif Islâm)" Volume 4; di jurnal Syirkah "Meneropong Konsep Pertumbuhan Ekonomi" tahun 2007; di jurnal Al Ihkam "Telaah atas Kontribusi Sistem Ekonomi Islam terhadap Sistem Ekonomi Konvensional dalam Konsep Pertumbuhan Ekonomi" Volume 2 tahun 2008; di jurnal Syirkah STAIN Purwokerto Jawa Tengah tentang "Ekonomi Pembangunan Hubungannya dengan Zakat" tahun 2008; di jurnal Al Ihkam "Transaksi Mata Uang dalam Pandangan Islam" Volume 9; Menulis di Jurnal KARSA tentang investasi kaum Madura dalam perspektif ekonomi islam tahun 2014; menulis Al Maliyah di IAIN Sunan Ampel Surabaya dengan topik "Pemikiran Syafi'i Antonio tentang Perbankan Syariah" tahun 2011.

Ia juga menjadi nara sumber pada Sarasehan Nasional Pertemuan CSS MORA di UIN Yogyakarta tahun 2012. Aktif mengikuti Forum Riset Perbankan Syariah ke-4 di Unpad Bandung tahun 2011 dan ke-5 di UMI Makasar tahun 2012.

HP/Email: 08175025749/zainal.madura@gmail.com

IAIN MADURA

Jihad Ekonomi

Penelitian yang telah dilakukan penulis menghasilkan beberapa temuan yaitu: Pertama, Dinamika yang terjadi dalam bisnis kyai di Pamekasan merupakan sebuah dinamika yang terjadi pada seluruh sisi pesantren baik *actor*, *software* dan *hardware* dari sebuah pesantren, dimana kyai sebagai penentu dari dinamika termasuk dinamika bisnis. Kyai dan pesantren yang terjun dalam dunia bisnis dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu: kyai bisnis, pesantren bisnis, dan kyai dan pesantren bisnis.

Kedua, Strategi bisnis yang diterapkan oleh kyai di Pamekasan adalah simpel dan sederhana yaitu strategi diferensiasi produk. Strategi tersebut merupakan sebuah strategi persaingan yang mengacu pada persepsi pelanggan yang berbeda terhadap sebuah produk yang sama, sehingga semua lahan bisnis bisa digarap oleh kyai dengan prinsip harus sesuai dengan nilai-nilai shariah. Hal itu diimplementasikan dalam sikap yang *istiqomah*, konsisten, tawakal dan mengerahkan segala kemampuan untuk memperoleh profit yang halal menurut syariah.

Ketiga, nilai spiritual bisnis yang dilakukan oleh kyai adalah kristalisasi dari *'aqidah, shari'ah,* dan *akhlaq* yang bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Sunnah, yang meliputi jihad ekonomi, *'iffah* dan bisnis sebagai gerakan da'wah *bi al hal.* Dengan bisnis ternyata kyai mampu memenuhi semua level hirarki kebutuhan mulai dari kebutuhan fisiologi sampai dengan kebutuhan aktualisasi diri baik kyai sebagai pribadi maupun sebagai pimpinan pesantren, sehingga kyai bebas berkreasi sesuai dengan idealisme kyai tanpa intervensi pihak lain.

Dr. Zainal Abidin, M.EI. lahir di Pamekasan pada 1 Juli 1980. Beliau menyelesaikan S1 di STAIN Pamekasan pada tahun 2003, kemudian menyelesaikan S2 di IAIN Sunan Ampel Surabaya pada tahun 2005, dan menyelesaikan S3 di IAIN Sunan Ampel Surabaya pada tahun 2014.

Beliau menjadi dosen di STAIN Pamekasan dari tahun 2006 sampai dengan sekarang. Di samping sebagai dosen, beliau juga aktif menulis baik itu berupa karya tulis maupun penelitian. Beliau juga aktif menulis jurnal di beberapa perguruan tinggi Islam, dan juga aktif mengikuti Forum Kajian Ilmiah dibidang Ekonomi Syariah dan Studi Keislaman.

PT REMAJA ROSDAKARYA
Jln. Ibu Inggit Garnasih No. 40 Bandung 40252
Tlp (022) 5200287 - Fax (022) 5202529
e-mail: rosdakarya@rosda.co.id
www.rosda.id

Agama
ISBN 978-602-446-595-7
9 786024 465957